

経営発達支援計画の概要

実施者名	明和町商工会（法人番号 8190005006628 ） 明和町（地方公共団体コード 244422）
実施期間	令和 7 年 4 月 1 日～令和 12 年 3 月 31 日
目標	1. 目標 目標①：経営環境の変化に対応できる小規模事業者になるための支援 目標②：新規雇用の創出と労働環境の向上 目標③：地域経済活性化の推進
事業内容	3. 地域の経済動向調査に関すること 町内の小規模事業所を対象に、管内景気動向及び業種別企業情報の収集並びに、町内金融機関から金融情勢を収集し、分析公表を行うことで、その後の経営分析及び事業計画策定に繋げていく。 ①地域の景気動向調査、②金融機関との意見交換による情報収集 4. 需要動向調査に関すること 本事業で支援する事業所の属する業界動向調査や、提供しているサービス（商品）の需要動向調査を実施し、新たなサービス（商品）の開発或は既製品のブラッシュアップ支援を行う。 ①業界の需要動向調査、②展示会等での需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること 個別相談会の開催や巡回・窓口相談を介した分析対象事業所の発掘に取組み、定量的かつ定性的なローカルベンチマークを完成させることで経営の「見える化」を推進し、経営課題を明確にしていく。 ①経営分析個別相談会の開催 6. 事業計画策定支援に関すること ローカルベンチマークの作成事業所に加え、各種事業計画策定セミナーの参加事業所に対し、経営指導員等が個別支援を実施していくことで、事業コンセプトの構想を明確な事業計画として完成させていく。 ①事業計画策定セミナーの開催、 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 完成させた事業計画の進捗状況を、経営指導員等が計画的にフォローアップしていく事で、将来的に自立経営へと繋げていく。 ①事業計画のフォローアップ 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 本事業で支援する事業所のサービス（商品）を地域外へ商圏を拡大させるために、展示会・即売会・商談会の企画と、それらに参加できない業種を対象とした独自の需要開拓事業に取組み、新たな販路開拓を目指していく。 ①販売会出店事業（BtoC）、②展示会出展事業（BtoB）、③テーマ別販路開拓事業（情報発信強化）
連絡先	【明和町商工会】 〒515-0332 三重県多気郡明和町馬之上 945 TEL：0596-52-5235 FAX:0596-52-3639 mail： <a href="mailto:meiwa-s@ma.mctv.ne.jp">meiwa-s@ma.mctv.ne.jp</a> 【明和町 産業振興課 農水商工係】 〒515-0332 三重県多気郡明和町馬之上 945 電話：0596-52-7118 FAX：0596-52-7136 E-mail： <a href="mailto:w-kitamura81@town.mie-meiwa.lg.jp">w-kitamura81@town.mie-meiwa.lg.jp</a>

(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 明和町の現状

(地理的条件)

明和町は三重県の中南勢地域に位置し、全国的にも有名な伊勢市と松阪市の他、多気町と玉城町に隣接している。町の総面積は41.04k㎡と三重県内にある29市町のなかでも24番目の面積で、県内のなかでも比較的小さな町といえる。

明和町は、大部分が平野部となっており、米、ダイコン、イチゴ、トマト、メロン、スイカ等の農業と伊勢湾に面する大淀・下御糸地域では黒海苔、小女子、バカ貝(アオヤギ)等の漁業が盛んである。特に農業では、耕地面積率(50.6%)や水田面積率(81.5%)、販売農家率(80.1%)と非常に高く、効率的な農業が行われている。

(交通網)

交通網は、伊勢市と松阪市を結ぶ幹線道路として、北東部に国道23号線が、南西部には三重県道37号線が整備されている。ICの整備は無いが、隣接している松阪市と多気町にICが整備されており、道路網の発達によってアクセスも容易となっている。また、鉄道は近鉄線が連絡しており、町内に斎宮駅と明星駅の2駅が在るが、急行列車及び特急列車は停車しないので、遠方からのアクセスにはやや不便である。

(まちの歴史)

明和町は、古い時代から伊勢神宮にゆかりのあった土地で、町内からは数多くの遺跡や古墳が発見されている。7世紀末には伊勢神宮に仕える斎王が住む斎宮ができ、その規模や出土品から、中世に至るまでの長い間、三重県南部の産業・文化の中心地であったことが伺える。江戸時代には、農業を中心に伊勢参宮街道の宿場町として発展し、今日も一部にその面影を残している。

明和町を構成する大淀地域、上御糸地域、下御糸地域、明星地域、斎宮地域はかつてそれぞれが市町村であったが、昭和30年に大淀町、上御糸村、下御糸村が合併して三和町に、斎宮村と明星村が合併して斎明村となった。そして、昭和33年には三和町と斎明村が合併して明和町が誕生し、現在に至っている。

(観光面)

観光面では、前述したまちの歴史のとおり、天武二年(674)から660年以上続いた斎王制度の斎王が住んだ斎王宮があり、昭和54年3月に国史跡の指定を受けた。この斎宮跡は、東西2,000m南北700m、面積約140haにも及ぶ全国屈指の大規模遺跡で、「斎宮歴史博物館」や「いつきのみや歴史体験館」等の歴史的観光資源を持つ。これらは、平成27年4月に「祈る皇女斎王の都斎宮」として文化庁の日本遺産に認定され、同年9月には斎宮跡復元建物が竣工された。

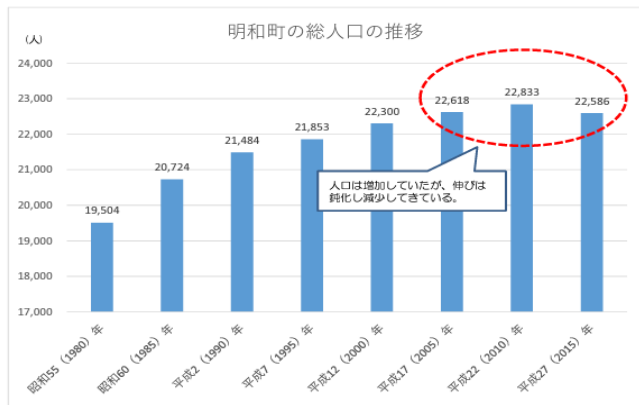


〔斎宮跡復元建物〕



(人口の推移)

隣接している市町のベッドタウン的要素があるため、明和町が誕生した昭和 33 年以降、出生と転入を主に人口が増加し続けていたが、平成 21 年頃に頭打ち状態になり近年は人口の増減があまりなく、横ばいもしくは微減の状況にある。  
現在の総人口は令和 6 年度 10 月 1 日時点で 22,662 人である。



(商工業の現状)

商工業は、『伊勢ひじき』『松阪木綿』などの伝統産業を一部残しているものの、事業者数は決して多くはない。国道 23 号線沿いにはイオンショッピングモールがあり集客力が高く、また、県道 37 号線沿線にもマックスバリュがあり、その周りには飲食店や病院・調剤薬局が集積している。  
次の表 1 は、明和町商工会の会員の加入脱退数で、コロナ禍において商工会のニーズが高まりと創業者の増加に伴い加入数は増加傾向にあったが、令和 4 年度以降廃業に伴う脱退件数も増加しており、会員の増加件数は横ばいの状況が続いている。

[表 1 : 明和町の商工会員加入・脱退件数]

	R1 年度	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度
会員加入件数	14	24	28	34	30
会員脱退件数	12	13	7	28	29
会員増加件数	2	9	21	6	1

次に、明和町の小規模事業者の産業構造は表 2 のようになっており、県平均と比較すると建設業が若干多いのが特徴で、その他産業は若干少ない状況である。

[表 2 : 明和町内の産業構造 出典 三重県商工会連合会運営資料]

	建設業	製造	卸・小売	飲食・宿泊	サービス	合計
H31.04	140 27.6%	68 13.4%	104 20.5%	52 10.2%	144 28.3%	508 100.0%
R2.04	139 27.4%	67 13.2%	103 20.3%	52 10.3%	146 28.8%	507 100.0%
R3.04	142 27.3%	66 12.7%	104 20.0%	53 10.2%	155 29.8%	520 100.0%
R4.04	146 27.4%	66 12.4%	107 20.1%	53 9.9%	161 30.2%	533 100.0%
R5.04	142 27.0%	66 12.5%	100 19.0%	54 10.3%	164 31.2%	526 100.0%
R5.04 県平均	155 22.6%	98 14.3%	145 21.1%	75 11.0%	212 31.0%	685 100.0%

(明和町の地域産業振興における方向性)

明和町は、第 2 期明和町総合戦略(令和 3 年度～令和 7 年度)を「住みたい 住み続けたい 豊かなところを育む歴史・文化のまち 明和」と掲げ、商工・観光の活性化方針を次のようにしている。

〔産業分野〕

商工業

【めざすべき姿】

明和町商工会をはじめとする各種支援機関と連携し、各企業における経営基盤強化の取組を支援します。

新規学卒予定者や移住者を含む全ての求職者が、町内企業に就職し、職場に定着できるよう、産官学が連携した取組や関係企業及び団体等と連携し、就職を促進します。

具体的な施策

＜企業の経営強化の支援＞

明和町商工会をはじめとする各種支援機関と連携し、経営力向上のための人材育成や財務管理、設備投資等事業拡大の取組に対する相談・支援を実施します。

＜創業支援及び新産業の創出＞

各種支援機関と連携し、創業及び事業承継（第二創業）に関するセミナーや創業に至るまでの各種相談・支援を実施します。また、産官学金等の幅広い連携を通じて、付加価値の高い新産業の創出を図ります。

＜就労支援＞

国・県等関係機関と連携し、冊子やICT等も活用しながら、企業情報の情報発信、就職フェア等の開催支援により、町内企業への就職を促進します。

〔観光分野〕

【めざすべき姿】

令和3年度より開始する明和町観光振興計画に基づき、斎宮や斎王といった歴史・文化資源や本町を中心とした近隣市町や友好都市等との連携に加え、民間事業者との連携を積極的に推進し「持続可能な観光」をめざし事業を進めます。

＜斎宮・斎王のストーリーを軸としたブランディング事業＞

日本遺産「祈る皇女斎王のみやこ 斎宮」を一本の柱とした地域ブランディングを実施します。そして、町にある観光・自然・文化・歴史資源を斎宮・斎王と紐づけることによる「ここでしか味わえない体験」を提供できる仕組みを創出し、斎宮・斎王に対する理解度を図れる場を作り、リピーターの獲得を行います。

＜SNS や報道機関等を利用した戦略的な情報発信事業＞

報道機関等に対して積極的な情報提供を実施し、明和町関連の取組や行事等の情報発信の場を拡大していきます。またドローンを活用した上空からの映像やアニメでの情報発信を行うための仕組みづくりを実施し、今までにない層の観光誘客へとつなげていきます。

＜空き家を活用した観光交流人口の創出事業＞

伊勢街道沿いの空き家を中心に活用を行い、史跡斎宮跡にある各施設や竹神社等の魅力的な観光資源にあわせ、産業の創出をしていくことによる交流人口の拡大を図ります。伊勢街道沿いだけでなく、南部丘陵地区や海岸地区等それぞれの特性に基づき、空き家等の活用を推進していきます。

#### <郷土愛の醸成によるおもてなし力の向上事業>

町内住民や来訪者に対して、本町に残る伝統文化を伝えていくことによる郷土愛の醸成を図ります。特に町内の小学校を中心に郷土文化を伝えることにより次世代に向けた郷土愛を醸成していく事業を推進いたします。町民のおもてなし力向上だけでなく、町外への人口流出を抑えるとともにIターン、Uターン人材誘致を図ります。

#### <連携による地域活性化事業>

伊勢神宮のある伊勢市をはじめ、多くの地域との関連があり、広域での行政連携を図ることによる観光振興を行います。また、行政との連携だけではなく（一社）明和観光商社や町内飲食店等を筆頭に民間事業者との連携を密に行うことによる広域的で「持続可能な観光」の実現に向けて取り組みます。

### ②明和町の課題

#### 1) 商業の課題

古く明和町は、商業地域として小売業を中心に栄えており、斎宮駅や明星駅付近には、数多くの小規模小売店が営業していたが、近年は町内に大型ショッピングモールや大型商業施設の乱立やコロナ禍を経てECサイトの普及に伴う消費者の変化に伴い小規模小売店舗数は減少の一途を辿っている。

一方で、宅地開発が進み、30代の子育て世代が流入するなどの変化や、町施策としての観光業の推進で市外に流出していた消費が町内での消費に切り替わる可能性も高く、町外からの来町も促せるため、事業機会が増える事も予想される。

現に、明和町の産業構造をみても、卸・小売業は横ばいであるが、サービス業が増加していることがわかり、若干だか産業構造が変化しつつある。よって、地域小規模店が持続的な経営を果たせるよう、消費者が求める付加価値を高めたサービスの開発および情報発信力の強化と、事業機会を捉え創業する人材の発掘・育成に努めて行くことが課題といえる。

#### 2) 工業の課題

明和町の建設業は産業構造のとおり、県平均に比べても事業所割合が高く、町内に雇用を生み地域経済を牽引してきた。近年は災害対策工事や道路工事等の公共工事を中心に受注も活発であったが、今後の見通しはあまり良くない。さらに、建設業に従事する従業員の高齢化、若手従業員の確保難等の課題が見受けられる。加えてDX化が進む中、DXに対応した設備投資を行い、生産性を高め利益を確保していく必要がある。

また、製造業では物価高の影響に加え最低賃金が年々引き上げられ、従来の働き方では利益を確保することが難しい状況にある。製造業の中でも明和町を代表する伊勢ひじきの加工業者では、近年度重なるひじき原草の値上がりや、ひじき食文化の衰退から取引先は減少傾向にあり、経営環境が悪化している。加工業者は、単にひじき原草の製造加工・卸売に留まるのではなく、製造する伊勢ひじきのブランド創造並びに2次加工による付加価値の創造が課題といえる。

#### 3) 農水産業の課題

明和町は耕作面積が非常に高く、農業が盛んであるといえる。さらに、明和町の総合戦略である、就農への情報提供・資金調達等の新規就農者支援策が功を奏し、近年、脱サラからの就農を果たした青年就農者も多数現れている。明和町の強みである1次産業を、新たな産業である6次産業へと昇華させるために、農商工連携をより強化させていくことが課題といえる。

#### 4) 観光事業の課題

平成 25 年の伊勢神宮式年遷宮に合わせて隣接市町の伊勢市等には全国から多くの来訪者があったほか、平成 28 年 5 月には伊勢志摩サミットが開催され、伊勢志摩地域全体での観光増加に繋がっていたものの、明和町においては観光客の大幅な増加には至らなかった。

原因として、極めて少ない宿泊施設数や、交通不便が考えられるが、明和町の良さ・魅力を感じて頂くのに十分な特産品や、非日常体験等の情報を効果的に発信する事ができていないという原因も考えられる。明和町への来町意識を喚起するためにも、現状以上に日本遺産という高いポテンシャルを生かし来町を促していくことが課題といえる。

### (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

小規模事業者は、高齢化による顧客の減少、目まぐるしい消費者ニーズの変化、さらには大型店舗との競争激化といった構造変革などに直面し、売上や利益の減少、経営者の高齢化、後継者不足や働き手の減少などの様々な課題を抱えている。

明和町では、10 年程前をピークに人口は微増微減を繰り返すなか、自治体が総合戦略として「住みたい 住み続けたい 豊かなところを育む歴史・文化のまち 明和」と掲げ、各種施策を展開している。その中の産業振興では、地域内の経済循環と活性化を図るため、「企業の経営強化の支援」、「創業支援及び新産業の創出」、「就労支援」などにより、商工業の活性化を推進するものとしている。

これまでの課題を踏まえ、明和町商工会では、地域の小規模事業者が変わりゆく経営環境の変化に対応していくために、明和町や他の支援機関と連携しながら、当地域における小規模事業者の 10 年程度を見据えた長期的な「振興のあり方」と「商工会としての役割」を次のとおり位置付けし、小規模事業者が将来に向けて持続的に発展することができるよう、町の総合戦略と連動しながら取組む。

#### ②「第 6 次明和町総合計画（令和 3 年度～令和 12 年度）」との連動制・整合性

##### ①地域内での消費拡大に関して

###### 〔振興のあり方〕

当地域では、明和町と明和町に隣接する市町に大型スーパーや飲食チェーンが乱立しており、消費行動の多くが大型店舗に流出している。小規模事業者は、自身が経営する店舗に消費者を引き付け、地域内での消費を拡大させることで地域振興を果たす。

###### 〔商工会としての役割〕

小規模事業者単体で、消費者ニーズに合致した付加価値の高いサービス（商品）の開発は極めて困難であり、その過程では様々な問題が発生することが予想される。そのため、商工会が小規模事業者と連携し問題の解決、サービス（商品）の開発・提供を支援していく。加えて、開発後の販路開拓として首都圏の展示会出展支援や WEB 上における情報発信強化の支援を行う。

##### ②創業者の発掘・育成

###### 〔振興のあり方〕

当地域では、廃業が増加する一方で、町の発展に伴い事業機会を見出した創業者も多く見受けられる。さらなる創業者の発掘と持続的な発展を遂げ、町の魅力を高めていくことで、地域振興を果たす。

###### 〔商工会としての役割〕

商工会においても、継続した創業支援とその後の経営指導を実施し、明和町の総合戦略で実施される施策との相乗効果を果たしていくことで、小規模事業者の創出と持続的な発展を目指していく。

加えて、事業承継計画作成支援や日本政策金融公庫・三重県事業引継ぎ支援センターと連携したM&Aを推進することで、明和町内の産業を維持していく。

#### ③雇用の維持確保について

##### 〔振興のあり方〕

明和町内にある工業団地以外で事業を行っているところは、そのほとんどが従業員 20 人以下の小規模事業者である。持続的経営を果たすためには優れた人材の確保が不可欠といえるが、近年働き手の意識変化とともに、小規模事業者の雇用確保は年々難しくなっている。雇用問題を解決し持続的発展を遂げると共に、新たな雇用を創出することで地域振興を果たす。

##### 〔商工会としての役割〕

商工会が当地域の経済を支える小規模事業者の職場環境の改善指導と事業者 PR を推進することで、雇用の維持確保を図っていく。

#### ④観光事業について

##### 〔振興のあり方〕

明和町管内は伊勢市・松阪市に比べると観光業が盛んな地域であるとは言えないが、明和町内にある事業者単位では個性的な店舗も多く、観光客に魅力が伝わっていない状況にある。観光客も SNS やインターネットで情報収集を行うなか、明和町管内の事業者はうまく情報発信ができていない方もいることから、自社の経営計画の見直しとターゲット設定の支援を通してターゲットを意識した情報発信の強化を図り地域振興を果たす。

##### 〔商工会としての役割〕

経営計画策定を通して情報発信の重要性を示し、今後さらに増加することが考えられる伊勢周辺のインバウンドが与える経済効果を鑑み、WEB 上への情報発信強化のための支援を図っていく。

### (3) 経営発達支援事業の目標

#### 目標①経営環境の変化に対応できる小規模事業者になるための支援

「対話と傾聴」を重視した伴走支援によって、経営上の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、また、課題解決についても事業者自らが行っていくことで様々な経営環境の変化に柔軟に対応していくことができる事業者を増加させることを目標とする。

課題解決に際しては、喫緊の事項に対応する短期目標、会社の将来を想定して設定する長期目標、計画変更の際に都度修正を行う PDCA サイクルなど、様々な視点や柔軟な対応という点を経営者が認識することを重視する。

#### 目標②新規雇用の創出と労働環境の向上

起業を喚起し、小規模事業者が持続的発展を遂げ就労意欲のある人間に働く機会を創出し、新たな雇用を実現させる。また、生み出した雇用が永く継続していくように、事業所の労働環境を向上させる。

#### 目標③地域経済活性化の推進

小規模事業者が主体となり、観光客を明和町に誘致できるよう地域一体となった支援を行う為の組織体制を構築し、地域の魅力をより多くの方に情報発信していく。

## 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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標①：経営環境の変化に対応できる小規模事業者になるための支援

方針：急激な経営環境の変化に柔軟に対応するために、小規模事業者自らが自社の経営改善に取り組み、売上高や利益を確保できる事業計画策定を「対話と傾聴」を基本とした伴走型支援によって実施する。

事業計画策定時には行動計画のみならず3年～5年の中長期的な事業計画策定を目標とし、事業者も納得（気づき・腹落ち）した事業計画策定を支援することで、経営環境の変化に柔軟に対応できる経営者となるよう支援を行っていく。

目標②：新規雇用の創出と労働環境の向上

方針：創業・事業承継に際して、セミナー・個別相談会の開催、経営指導員等の個別支援、専門家派遣等を行い、事業者自身の自社分析、現状把握、目指すべき方向性を明確にするための支援を行う。

創業については、近隣6商工会と連携し創業セミナーを開催することで、創業希望者を発掘し、創業準備段階から開業初期の経営・税務・金融等幅広い支援と創業者同士のネットワークの構築を行う。

事業承継については、三重県事業引継ぎ支援センターと連携した、個別相談会の実施と巡回により、事業承継計画の策定を図る。特に第三者承継については、三重県事業承継引継ぎセンター、日本政策金融公庫と連携しながら、企業価値向上、M&A希望企業への登録などを支援する。

また、生み出した雇用が永く継続していくように、専門家派遣事業等の個別指導による具体的な労働環境改善支援を実施することで事業所の労働環境を向上させる。

目標③：地域経済活性化の推進

方針：地域特産品・サービスの開発・改善・販路開拓を支援する。開発・改善のため需要動向調査・専門家派遣等を実施し、販路開拓のため展示会・商談会への参加を支援していく。

商業だけでなく工業の事業者も展示会出展を図り、新たな取引先の開拓を支援していく。柔軟に経営環境の変化に対応し、ブランド化することでファンを作り、安定した収益を確保していくためにも、WEB上における情報量を増やせるよう情報発信強化の支援を実施する。

また情報発信強化の支援を実施する際には積極的に chatGPT などの生成 AI を活用することで、今後事業者が DX 化を行う際に必須となる AI の活用について知り、AI に慣れてもらうきっかけを作る。



### 3. 地域の経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 【現状】

明和町商工会では、直近5カ年の間、明和町内の経済・経営・需要動向調査を定期的実施し、収集したデータを一部公表する事で、地域内企業の経営判断、経営支援の参考として情報提供してきた。

##### 【課題】

回収率や回答内容に難点も散見され、調査項目や回収方法の精査が必要だと考えている。時事ネタなど小規模事業者の興味を持ってもらえるような項目を作成し、集計したデータを幅広く公開する必要がある。

小規模事業者にとって、より綿密で実現可能性の高い伴走型の事業計画策定に活かすためにも、先の課題を解消したうえで引き続き地域の経済動向を調査し、各年切れ目なく情報を提供していく。

#### (2) 目標

		公表方法	現行	R7	R8	R9	R10	R11
公表回数	①管内景気動向調査の実施	HP掲載・巡回時提供	1回	1回	1回	1回	1回	1回
	②金融機関との意見交換による情報収集	HP掲載・巡回時提供	1回	1回	1回	1回	1回	1回

#### (3) 事業内容

①管内の商工会員300社を対象に、年1回に実施する紙面アンケートによる地域の経済動向調査を行う。例年は、郵送によるアンケート調査票の発送及び返送を実施していたが、回収率を向上させるため、Google formを活用し、紙面とWEBのハイブリットで回答していただき対応する職員の省力化を図りつつ回答率を高める。

##### ・分析手法

経営指導員等が外部専門家と連携し、町内の経済動向景気動向を分析する。その際、効率的な経済活性化を目指す為、「RESAS（地域経済分析システム）」、中小企業等白書より、対比的観点からも分析を行う。

##### ②金融機関との意見交換による情報収集

##### ・調査対象、項目

当商工会の経営指導員等の金融支援に役立てるため、管内の金融機関に対し、融資姿勢、資金需要（運転・設備・創業）、事業承継情報等について調査する。

##### ・調査手法

明和町内の地銀3行と意見交換を定期的実施し、経営指導員等がヒアリングにて調査を行う。

##### ・分析手法

経営指導員等がヒアリング内容を取り纏め、外部専門家と連携し日本政策金融公庫や三重県信用保証協会が公表している三重県下の融資情勢との比較分析を行う。

#### (4) 調査結果の活用

商工会が要約・分析した情報をホームページ上で閲覧できるようにすることで広く周知し、事業計画策定時や販路拡大時に活用する。また、毎月企業を巡回する際に、分析した結果をまとめ配布することで分析結果をより多くの企業の目に留まるようにする。加えて、商工会内で成果の共有を図ることで、日々の経営支援に役立てていく。

#### 4. 需要動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

###### 【現状】

小規模事業者が持続的に発展していくためには、多様化する商品・サービスに対するニーズを的確に把握する必要がある。しかしながら、小規模事業者の多くは自社が提供する商品・サービスの需要動向を把握しておらず、消費者ニーズに合致しているか否かの把握がされないまま、経験と勘に基づいた経営が行われている。

###### 【課題】

展示会の来場者やイベントでのお客様に対し、実施した需要動向調査は味の感想などにとどまっており、アンケート結果を商品改良に活かすところに至っていない。アンケート項目や実施内容を見直し、求めている商品・市場の動向・バイヤーからみた出展商品の良さ悪さなどの調査を実施・分析していくことで、自社商品のブラッシュアップやマーケットインの新たな商品開発につなげていく。

##### (2) 目標

	現行	R7	R8	R9	R10	R11
①業界の需要動向調査の対象事業者数	6件	6件	6件	6件	6件	6件
②展示会等での需要動向調査の対象事業者数	2件	2件	2件	2件	2件	2件

##### (3) 事業内容

###### ①業界の需要動向調査の実施

明和町商工会が事業計画の策定・実施支援を行う小規模事業者の属する業界需要動向を、経営指導員等が分析する。支援事業者の新たな商品・サービスの開発には必要な調査であり、その後の事業者の商品・サービスに対する改良に繋げていく。

###### ・調査項目

(各業界の) 市場規模推移、嗜好、需要の伸びがある商品・サービス、購入手段、決済手段等

###### ・手段、手法

インターネット、業界情報誌、総務省統計調査、百五経営クラブ answer105 等を活用し、経営指導員等が新たな商品・サービスの需要動向情報を収集し、専門家とともに分析する。

###### ②展示会出展時等での需要動向調査の実施

明和町商工会が支援を行う小規模事業者のうち、展示会出展を行う事業者について、展示会でバイヤーにヒアリングによるアンケート調査を実施することで、自社の商品の良い点・悪い点・バイヤーが求めている商品など様々な情報を集め、商品のブラッシュアップや新商品開発に活用していく。

###### ・調査項目

バイヤーからみた出展商品の良い点・悪い点、バイヤーが求めている商品、業界の動向等

###### ・手段、手法

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること内で開催される、事業者が参加するギフトショー等の展示会で、紙面によるアンケート調査を実施し、経営指導員が専門家の意見を聞きつつ分析する。アンケートを実施する際には、マネキンなどアンケート収集専門の人材を確保することで商談を行いつつ、情報収集を実施する。

(4) 調査結果の活用

調査・分析結果を経営指導員等が書面に纏め、直接該当事業者にフィードバックし新たな商品・サービスの開発あるいは既製品のブラッシュアップに繋げ、新たな販路開拓に役立てる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関することで実施する事業に関連し、経営分析を実施したり、巡回窓口相談の際に現状の分析や強み弱みの把握など、経営改善に役立てることができるようになった。

【課題】

セミナー形式で参加者を募集した際は受講希望者が集まりにくい状況にあるため、開催方法を見直し、より経営の深い部分まで指導を実施できるようにする。  
また巡回窓口相談時の分析においても簡易的な分析にとどまっており、経営の本質的な課題解決に至っていない。「対話と傾聴」といった伴走支援ガイドラインに則り、事業者の本質的な課題に至る具体的な提案等の指導に至っていない。

(2) 目標

		現行	R7	R8	R9	R10	R11
開催件数	①経営分析個別相談会の実施	1回	1回	1回	1回	1回	1回
分析 件数	①経営分析個別相談会で発掘した事業者	4件	4件	4件	4件	4件	4件
	②③巡回窓口相談時を介した事業者	26件	26件	26件	26件	26件	26件
	合計	30件	30件	30件	30件	30件	30件

(3) 事業内容

①経営状況の分析対象事業者発掘

〔①経営分析個別相談会の実施〕

経営分析を行う事業者を発掘するために、経営分析個別相談会を企画・実施する。具体的な内容は、SWOT分析や3C分析の手法を習得し、自社の経営分析を実施していく。個別相談会は各年に1回企画し、明和町内の小規模事業者へ個別相談会の開催案内を通知すると共に、メール・SNS・ホームページ上で広く案内し、分析個別相談会開催ごと4人の参加者を募集する。

〔②巡回・窓口相談時を介した事業者発掘〕

巡回・窓口相談時に、特に経営分析が必要な事業所を、経営指導員が上半期・下半期ごとに1事業者選定し、経営分析を提案していく。

〔③記帳継続機械化指導対象事業者へのアプローチ〕

日常経理を商工会の会計ソフトにて処理・指導している事業者においては、数値的経営状況データの把握という観点から、経営分析の資料環境には優れており、継続的かつ積極的な経営分析を促進していく。

②経営分析の内容

・対象者

経営状況の分析対象事業者発掘に取組み、個別相談会参加者の中から意欲的な事業者（上記①）と、経営指導員等が選定した事業者（上記②、③）を対象に経営分析を実施する。

・分析項目

〔定性的分析項目〕

個別相談会で実施する SWOT 分析や 3C 分析の他に、以下の分析に取組み、経営方針や今後の事業展開を分析する。\*経営者分析、人材分析、組織マネジメント管理分析、市場環境分析、人材育成分析  
〔定量的分析項目〕

過去から現在における経営状態を数字として把握することで、より数値的根拠に基づいた意思決定を促す。\*総資本売上総利益率、売上高経常利益率、自己資本比率、自己資本固定資産比率、負債回転期間、営業キャッシュフロー

・分析手段、手法

外部専門家の助言を頂きながら、経産省「ローカルベンチマーク」を活用し、直近 3 カ年分の経営指標を、日本政策金融公庫の公開する「小企業の経営指標」と比較・分析を行い、定性的な分析を踏まえた経営戦略を、外部専門家と連携しながら策案していく。

(4) 分析結果の活用

作成した経産省「ローカルベンチマーク」は、事業者へフィードバックし経営計画を策定するためのベースとする。さらに、経営分析の情報は、既に行っている経営カルテによる管理に加え、ITによるデータベースにより管理し、経営分析の切り口や表現方法を商工会内で共有する事で、経営指導員等の資質向上にも活用していく。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

明和町商工会では、直近 5 カ年の間、事業計画の策定支援を実施し、三重県版経営向上計画、各種補助金申請、金融機関等に提出する計画の策定支援を行っている。一方で事業計画の策定自体を自発的に策定している事業者が少ない現状にある。

【課題】

事業計画策定の意義や重要性の理解を浸透させるため、事業者自身が経営の問題に向き合い、本質的な課題を認識し、自発的な計画策定を促すような事業計画策定支援を実施する必要がある。

昨今の経営環境の急速な変化は事業主自身が感じているところであり、経営の強靭化を目的とするなど、事業者が必要と感じる点を事業計画策定の出発点としていく。

事業主の自主性を高めるため、計画策定時に経営指導員・経営支援員は対話と傾聴を心掛け事業主の納得（気づき・腹落ち）を得た事業計画策定支援を実施する必要がある。また作成する事業計画は行動計画に留まらず、3 年～5 年後の中長期的な数値目標を設定する。

(2) 支援に対する考え方

経営力再構築伴走支援モデルに則り事業者の「本質的課題」に対する事業者の「気づき・腹落ち」を促すことで、ただ単に、事業計画の必要性を促して事業計画への意識を高めて終えるのではなく、個々の事業コンセプトをより具現化させるための個社支援を重点的に行い、経営指導員等が伴走しながら事業計画を策定していくことで、5. 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。

さらに、国施策的補助金や計画認定申請等を契機として支援する事業者も策定に含めていくことで、5 年間で小規模事業者数の約 30% (150 件) の計画策定を目指す。

(3) 目標

		現行	R7	R8	R9	R10	R11
計画 策定 件数	②事業計画の策定						
	内訳	(a: ②のうち創業時における事業計画の策定)	1回	1回	1回	1回	1回
		(b: ②のうち事業承継計画を含む事業計画の策定)	4件	4件	4件	4件	4件
		(c: ②のうちa、bでない事業計画の策定)	26件	26件	26件	26件	26件
合計		30件	30件	30件	30件	30件	30件

(4) 事業内容

①事業計画策定対象事業者の発掘

〔㊦事業計画策定セミナーの開催〕

経営分析個別相談会の参加者や、巡回窓口相談時を介し経営分析を実施した事業者を対象に、前述2. 地域の経済動向調査に関すること、3. 経営状況の分析に関すること、の結果を踏まえた事業計画策定セミナーを企画・実施する。セミナーは各年に1回企画し、明和町内の小規模事業者へセミナーの開催案内を通知すると共に、ホームページ上で広く案内し、セミナー開催ごと10人の参加者を募集する。

〔㊧創業セミナー、事業承継個別相談会の開催〕

創業者・事業承継者が円滑に開業・事業承継を図れるよう創業計画書の作成や第二創業計画書の策定を支援する。創業セミナーは、松阪市周辺の6商工会（明和町商工会・松阪北部商工会・松阪香肌商工会・多気町商工会・大台町商工会・大紀町商工会）で連携して年1回開催していく。

事業承継個別相談会は三重県産業支援センター（事業引継ぎ支援センター）と連携し、一年を通して随時開催していく。

②事業計画の策定

〔㊨事業計画の策定個別支援〕

㊦や㊧のセミナーを契機に、事業計画策定を身近なものにしても、実際に書面化に落とし込む作業や第三者による客観的評価を実施しない限り、独りよがりな事業計画に留まり、真に有用な計画策定の実現には至らない。そのため、経営指導員等による個社支援型の相談会で事業計画を策定し、事業計画策定後の実施支援に繋げていく。

・支援対象者

㊦及び㊧のセミナー参加者。

・手段、手法

相談会は事業計画策定セミナー後に個社ごとに不定期に開催し、場合によっては外部専門家の同席を依頼しながら、確実な計画策定になるよう実施していく。

〔㊩事業承継計画の策定支援〕

当地域では代表者の高齢化が進み、持続的経営を果たす為には明確な事業承継の指針が必要となる。そこで、事業承継計画が必要な事業所には、㊨の計画策定時に事業承継計画を含めて事業計画を策定していく。

・支援対象者

①及び②のセミナー参加者及び、経営指導員等が必要と判断した事業者。

・手段、手法

経営指導員等が事業承継に必要な情報・事前知識や、取組みを時系列で整理し、場合によっては中小機構や三重県事業承継・引継ぎ支援センターの外部専門家と連携して計画を策定する。その際には、中小機構が作成したフォーム「事業承継計画書（骨子）」を活用し、承継事項を時系列に一つ一つ整理しながら、経営者と後継者が相互理解の上で策定していく。

## 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】

本来、事業計画策定後から実際に事業を実施していくうえで、PDCA サイクルを踏まえた進捗管理が必要だが、現状、毎月巡回時にフォローアップを実施しているものの、事業主自らが現場に出ていることも多く、しっかりとしたヒアリングや計画の練り直しができない時もある。

#### 【課題】

計画策定後に新たに発生した事象に対する計画の練り直しがうまくいっておらず、事業主も計画が策定されたことに満足してしまい、計画実施や修正についての意識が弱い。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定を行った事業者に対し、「事業計画に従って行われる事業が、確実に遂行され、課題が解決されていくこと」を目的に、計画的なフォローアップを行い、伴走型の支援を行う。必要に応じて計画の修正あるいは変更等を実施し、実効性を高めていくことで、支援事業者総数2割程度の事業者の売上高及び売上総利益率増加を達成させ、定量的な成果に結びつく支援を実施していく。

### (3) 目標

		現行	R7	R8	R9	R10	R11
フォローアップ事業者数		20件	30件	30件	30件	30件	30件
頻度 (延回数)	毎月支援事業者頻度(18件)	144回	216回	216回	216回	216回	216回
	四半期支援事業者頻度(12件)	32回	48回	48回	48回	48回	48回
	合計	176回	264回	264回	264回	264回	264回
売上増加事業者数		4件	6件	6件	6件	6件	6件
売上総利益2%増加事業者数		4件	6件	6件	6件	6件	6件

### (4) 事業内容

#### ①事業計画策定後の進捗管理とフォローアップの実施

経営指導員等は、小規模事業者の課題解決のためのコーディネーター的な役割を担い、ミラサボや中小機構、三重県商工会連合会、三重県産業支援センターの専門家派遣や各種施策を活用し課題解決を図る。

・手段、手法

事業計画策定後、事業計画を策定した全ての事業者を対象に、計画内容に応じて毎月1回、あるいは4半期に1回の頻度で経営指導員等が巡回し、事業の進捗管理を行う。

なお、これらの実施支援中に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、三重県商工会連合会の経営指導員や、外部専門家などの第三者による視点を必ず投入し、当該ズレの発生原因の究明ならびに、今後の事業計画の修正方策を検討し、より重点的にフォローアップ支援を行う。

## 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】

明和町内の小規模事業者は、おのずと町内及び周辺地域を商圈とした活動が中心になりがちで、地域外へ対する需要開拓へ積極的に取り組んでいる訳ではない。そこで、近年明和町商工会では、地域内だけでなく、地域外への需要・販路開拓を目的とした展示会・即売会・商談会を企画してきた。

#### 【課題】

これまで展示会出展支援を実施し、販路開拓や売上高増加などの効果があったが、食品関係の販路開拓の支援に留まっており、工業関係の事業者の支援を実施できていない。

また継続的に展示会に出展することで、顔を覚えてもらえるなどのメリットはあるものの、出展時に新商品がないと商談数と成果は減少している。出展する展示会の見直し改善を図りつつ、継続性のある需要開拓支援に取り組みつつ、事業者の自走化に向けた支援を実施しなければならない。

### (2) 支援に対する考え方

明和町商工会が、独自で展示会、即売会、商談会を開催することは困難なため、連携関係のある三重県商工会連合会が開催する即売会や、首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。

従前の展示会出展支援では明和町商工会が事前に内部で検討し選んだ展示会に出展する事業者を募集していたが、事業者のターゲットに合わないケースもあった。そのため事業者が自社のターゲットにあった展示会出展を計画しその計画を支援していくように変更する。

出展にあたっては、経営指導員等が事業者のサービス・商品の情報整理（商談シートの作成）、陳列、接客、交渉法等のきめ細かな支援を行うことで、現状の課題解決を図り、商談成立件数の増進に繋げていく。

### (3) 目標

	現行	R7	R8	R9	R10	R11
①ショッピングセンターでの販売促進	3件	7件	7件	7件	7件	7件
売上高/件	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
②首都圏で開催される商談会への出展	2件	2件	2件	2件	2件	2件
成約件数/1事業者あたり（商談会都度件数）	1件	2件	2件	2件	2件	2件
③テーマ別販路開拓	10件	7件	7件	7件	7件	7件
売上増加率/1事業者あたり	3%	3%	3%	3%	3%	3%

### (4) 事業内容

#### ①ショッピングセンターでの販売促進（BtoC）

明和町内のショッピングセンター等の集客施設において、商業者だけでなく、その他の業種も参加できるような即売会に年1回参加し、企業PR及び商品市場調査を行う場を提供することで小規模事業者の販路開拓と認知向上を図る。

またイオン担当者に対し売れ行きが良かった商品については常設での販売を実施できるよう商談することで、販売会終了後の販路開拓支援を合わせて実施する。

〔参考〕

明和町「食」の特産品フェア IN 明和

時期：11月中旬

期間：平日休日合わせた3日～5日間

場所：イオンモール明和

来場者：約3,000人

予定出展事業所数：7件

②首都圏で開催される商談会への出展（BtoB）

グルメ&ダイニングスタイルショーやアグリフードなどの展示会や商談会に年2回程度出展し、販路開拓支援を行う。

支援事業者には、ただ参加させるだけではなく、自社の事業計画に沿ったターゲットの展示会へ出展することで、PDCA サイクルを意識した事業展開が可能となり、販路開拓の意欲を高めつつ、モチベーションを高く維持し参加後の商談相手へのアプローチ支援など商談成立に向けて実効性のある支援を行う。

同時に、需要動向調査をバイヤーへ実施することで、マーケットインの発想による商品のブラッシュアップや新商品開発を実施できるようにする。加えて参加事業者の商品開発的視野を広げることで、新商品のアイデアや出展者同士のコラボ、連携のきっかけづくりに繋げていく。

〔参考〕アグリフード expo 大阪

日本食糧新聞社が主催する、関西エリアへの販路拡大に向けた食品製造業向け課題解決型展示会。

時期：10月中頃

期間：平日3日間

場所：インテックス大阪

来場者：約40,000人

予定出展事業所数：1件

〔参考〕メッセナゴヤ

メッセナゴヤ実行委員会が主催する、異業種交流の祭典をテーマとした幅広い業種の事業者が出展できる日本最大級の展示会。

時期：10月下旬

期間：平日3日間

場所：ポートメッセなごや

来場者：約50,000人

予定出展事業所数：1件

③テーマ別販路開拓（BtoB・C）

①～③の展示商談会や即売会では、特定の一部業者に限られてしまうため、町内小規模事業者全体の活性化を図るべく、WEB上における情報発信という切り口から販路開拓を支援する事業に取り組む。Google map や SNS といったツールを活用し、専門家からのアドバイスをもらいながら画像・動画の双方の情報発信を行い、WEB上にデータを蓄積していくことで、行きたい店を探している消費者（BtoC）の獲得や新たな取引先を探している（BtoB）の双方の需要を獲得できるようにし、工業・商業問わず幅広い支援を想定する。

また上記支援を実施する際に、chatGPTなどの生成AIを活用し、支援を実施することで事業者がAIに触れる機会を設け、今後DX化が進んでいく社会に事業者の対応が遅れていかないようにAIに慣れるきっかけとなる事業とする。



経営指導員1名にあたり2者、経営支援員1名にあたり1者の小規模事業者を支援し、1年を通して支援することを目標とし、翌年以降は事業者が自ら率先して情報発信をできるように自走化支援を実施する。

〔参考〕

時期：9月～12月

対象事業者：7者

使用するツール：Google Map、SNS（Instagram）、CANVA、chatGPTなど

支援実施内容：WEB上に情報を上げるためのツールの紹介・写真撮影の方法・情報発信する内容・ブランディングなどを月一回専門家と経営指導員・経営支援員がともに訪問し指導する。支援事業者の情報発信スキル向上を図るとともに、定期的な訪問で事業進捗の確認を行いつつ事業者が率先して情報発信することで情報発信による新規顧客獲得の自走化できるよう支援を実施する。

上記支援を行う際には chatGPT など生成 AI を活用し、投稿する文章の案を作成したり、構成を検討させることで、事業者が AI に触れる機会を増やし、IT を活用できる体制を構築するための支援を並行して実施する。

## **9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること**

（1）現状と課題

【現状】

毎年度、本計画に記載した事業の実施状況や成果について、評価及び検証を行っている。一方で、経営発達計画評価委員会の事業評価を受け、事業の見直しを行っておるが、昨今の急激な経営環境の変化に対応できていない。

【課題】

設定した目標が適正であったかの検証、また評価結果を受けての事業の見直しが十分にできていない。より効果的なPDCAサイクルの構築をすることが課題となっている。

（2）事業内容

①経営発達計画評価委員会での事業評価（開催回数：年1回）

「経営発達計画評価委員会」を設置し検討会を開催する。構成メンバーは、本事業の主となる法定経営指導員（法定経営指導員：阪井千浩）の他に、外部有識者として、中小企業診断士（地域に詳しく、支援実績の豊富な方）、明和町（産業振興課 農水商工係 係長：北村 渉）、三重県商工会連合会、そして商工会役職員を加えて組織する。ここでは、明和町商工会が実施した事業の成果、評価について検討し、見直しの方向性を決定する。

経営発達支援評価委員会の評価結果は、理事会に報告したうえで、事業実施方針等に反映させるとともに、当会HPにおいて公表し（年1回）、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

②本会理事会での事業の見直し（公表回数：年1回）

本会の理事会において毎回経営発達支援計画の進捗状況を議題に上げ、「経営発達計画評価委員会」開催直後の理事会では評価について討議を行い、最終的に評価委員会の見直しの方向性を踏まえ、事業成果・評価・見直しを決定する。これらは、明和町商工会のホームページにより実施期間中公表し、小規模事業者が閲覧できる仕組みを構築していく。

### 【事業の評価及び見直しをするための効果的なP D C Aサイクルの構築】

#### ①明和町商工会と明和町が小規模事業者の現状を踏まえた経営発達支援計画を策定 〈P l a n〉

小規模事業所の実態調査及び経済・需要動向調査・経営分析・事業計画策定・創業・第二創業の実施支援、販路開拓・売上拡大支援、地域経済の活性化に資する取り組み等について、事務局で精査し、経営発達支援計画を策定。

#### ②計画に基づいた事業を法定経営指導員等が中心となり経営計画に沿って他機関と連携しながら事業を実施 〈D o〉

経営指導員等全職員が経営発達支援計画の内容を理解し、経済・需要動向等の調査結果、経営分析結果等を踏まえて、各小規模事業者にあった伴走型の支援を展開し、事業計画策定や販路開拓等の支援。職員等間で共有化を図る。

#### ③満足度調査→職員による成果・評価・改善案 →評価委員会に見直し案等の決定（外部有識者の活用） →理事会成果・改善案・見直しの承認 〈C h e c k〉

毎月、各小規模事業者の進捗状況を経営指導員等が確認、把握し事務局での共有を図る。計画と目標違いなどを把握し・分析し、理事会や経営発達評価委員会に報告し、見直しの案についても検討する。

#### ④計画と実行の差の原因を徹底的に分析し、原因を明らかにし、解決策・改善手段を検討・見直し→事業の成果、評価、見直し結果をホームページ等で公表 〈A c t i o n〉

担当者、事務局での評価や評価委員会の評価意見などを踏まえて、個別企業や計画全体の課題や解決策を検討し、経営発達支援計画の質の向上を図る。成果見直し案は理事会に報告し、理事会の承認を経て、ホームページで公開する。

## 1.0. 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】

三重県商工会連合会や三重県および三重県関連団体が実施する研修に参加することで、経営指導員等のスキルアップを図っている。

#### 【課題】

明和町商工会では、経営指導員を中心に各職員が小規模事業者に対し、巡回・窓口指導を行っているものの、DX化など高いITリテラシーが求められるようになり、本事業で実施する事業計画策定・実施支援、フォローアップ支援には、より一層のスキルが必要となっている。

今後、職員間の連携を密にすることで、全職員がそれぞれの役割に応じた資質向上と支援能力の向上を図り、組織全体の支援能力を底上げし、ワンストップサービスの機能を高めていく。

### (2) 事業内容

#### ①職員勉強会の開催（週1回）

明和町商工会職員により、週1回、経営指導員等の指導ノウハウの共有もしくは、三重県商工会連合会が開催する研修会で習得した知識を共有するための機会を毎週月曜日の朝礼時に設ける。勉強会では、職種、経験年数に関係なく積極的に意見交換を行い、個々の職員が持つ支援ノウハウのブラッシュアップを図っていく。

## ②外部講習会等の積極的活用

経営指導員・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セミナーや各種団体が実施するセミナーに積極的に参加することで支援能力向上を図る。加えて、明和町商工会で年1回職員資質向上セミナーを開催することで、外部講習会で得ることができないスキル（AI活用による業務効率化・AI等の新たな技術情報の収集やマーケティング調査手法の習得と知識の更新・コミュニケーション能力向上）の習得を図る。

## ③OJTによる職員の資質向上

経営改善支援が中心である経営指導員・経営支援員と、記帳支援が中心である記帳指導員がチーム結成し、互いの支援内容を共有しながらOJTとして実施していくことで、組織全体としての支援能力の向上を図る。さらに、専門家派遣や専門家による個別相談会への職員同行により、専門家の知識や指導ノウハウ等OJTによる資質向上も図っていく。

## ④支援内容のデータベース化

株WorkVisonが運用する経営支援システム内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などを職員全員が相互共有する事で、担当以外の職員でも一定以上の対応ができるようにする。また、本事業で関わった小規模事業者の経営分析内容や事業計画等の各種データを、全職員が閲覧できる商工会内のファイルサーバーに保存し、支援事例の共有を図る。

# 1.1. 他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事

## (1) 現状と課題

### 【現状】

コロナ禍で開催がなかった時期もあったが、現在は近隣商工会・日本政策金融公庫・三重県との情報交換の場を設けることができている。

### 【課題】

情報共有を実施しないと外部からの情報が遮断され、より有効な取り組みや支援事例を当会の経営発達支援計画に反映できないという課題がある。他の商工会・商工会議所や優れた支援機関・専門家と、地域動向や支援ノウハウ等の情報交換を行い、得た情報や支援ノウハウは商工会内部で共有し、商工会としての支援能力を高めていく。

## (2) 事業内容

①三重県中部ブロック管内（津市・伊賀市・松阪市・多気町・大台町・明和町）の経営発達支援事業連絡会議での情報交換（年2回）

三重県中部ブロック管内（津市・伊賀市・松阪市・多気町・明和町）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、半期に一度「経営発達支援事業連絡会議」を開催し、これに参加する。

### ・情報交換相手先

多気町商工会、松阪香肌商工会、大台町商工会、松阪北部商工会、津市商工会、津北商工会、伊賀市商工会

### ・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）

（株）日本政策金融公庫伊勢支店国民生活事業部と本会を含めた管轄内の商工会・商工会議所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。

・情報交換相手先

（株）日本政策金融公庫伊勢支店国民生活事業部、三重県商工会連合会、志摩市商工会、度会町商工会、南伊勢町商工会、伊勢小俣町商工会、玉城町商工会、伊勢商工会議所、鳥羽商工会議所

・情報交換から得られる効果

商工会組織に留まらず、（株）日本政策金融公庫や商工会議所とも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把握することができ、金融支援の質を高めることができる。

③みえ中南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「みえ中南勢地域中小企業小規模企業振興推進協議会」に参加する。

・情報交換相手先

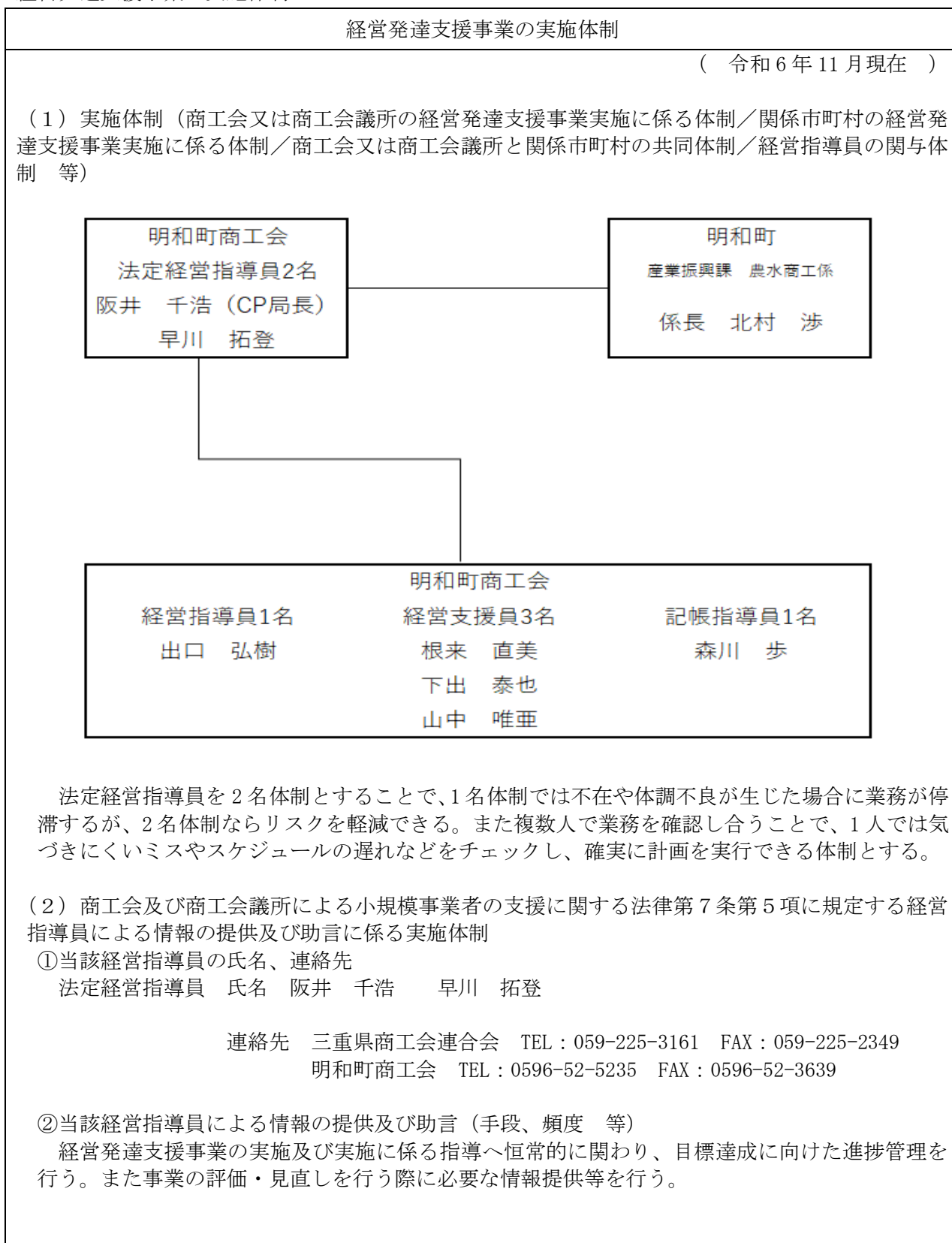
三重県、津市、松阪市、多気町、明和町、大台町及び管内商工会・商工会議所・県商工会連合会、金融機関、中小企業基盤整備機構中部本部、県中小企業団体中央会、県中小企業家同友会、県信用保証協会、日本政策金融公庫津支店、県職業能力開発協会、県観光連盟、連合三重、県産業支援センター

・情報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、商工会単体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、経済団体等バラエティに富んだ支援内容を聴取する事で、支援先に有意義な情報提供を施していく。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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

【①商工会】

明和町商工会

〒515-0332 三重県多気郡明和町馬之上 945

TEL : 0596-52-5235 FAX : 0596-52-3639 E-mail : meiwa-s@ma.mctv.ne.jp

②関係市町村

明和町 産業振興課 農林商工係

〒515-0332 三重県多気郡明和町馬之上 945

TEL : 0596-52-7118 FAX : 0596-52-7136 E-mail : w-kitamura81@town.mie-meewa.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)

	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
必要な資金の額	4,250	4,250	4,250	4,250	4,250
経済動向調査 実施費用	100	100	100	100	100
広報費	250	250	250	250	250
専門家派遣費	400	400	400	400	400
出展費	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
業種別販路開 拓費	700	700	700	700	700
セミナー・個別 相談会開催費	300	300	300	300	300

(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、明和町補助金、三重県補助金、国補助金等

(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。

