

経営発達支援計画の概要

実施者名	田原本町商工会（法人番号 1150005004815） 田原本町（地方公共団体コード 293636）
実施期間	2024年4月1日～2029年3月31日の5年間
目標	1. 目標 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業計画策定及び実行支援による経営力向上を推進</li> <li>・ 創業、事業承継の取組に対する支援を通じ、若手経営者・後継者等の地域定着を実現</li> <li>・ 小規模事業者との対話と傾聴を意識した伴走支援を促進し、個々の課題設定・解決の中で、自走化に向けた潜在力を引き出す</li> </ul>
事業内容	1. 地域の経済動向調査に関すること 効率的な経済活性化を目指すため、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析及び管内小規模事業者の景気動向等について、調査・分析・公表を行う。  2. 需要動向調査に関すること 新メニューにおいて、新商品を開発する事業者等を イベント等で試食 及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で結果を事業計画に反映する。  3. 経営状況の分析に関すること 事業者には財務分析及びSWOT分析のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づく機会を行う。そして、事業者の気づきを基にフィードバックし事業計画の策定等に活用する。  4. 事業計画の策定支援、DXに向けたデジタル化の基礎や意識、実際のITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催する。また経営分析を行った事業者に対し、事業計画策定のためのセミナー、専門家派遣等を通じて事業計画策定支援を実施する。  5. 事業計画策定後の実施支援、事業計画を策定した事業者を対象に巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。なお、進捗状況が思わしくない場合等には、PDCA等のスキームの活用や外部専門家など第三者の視点を行い、その原因・対策を検討の上、変更等を行う。  6. 新たな需要の開拓支援 新規創業者や新商品開発事業者に対し、展示会や商談会へ出店を積極的に推進し支援を行う。また、商圏拡大のためのSNS活用やECサイト活用、ネットショップの作成支援も行う。

連絡先	<p>田原本町商工会 〒636-0246 奈良県磯城郡田原本町千代356-17 T E L 0744-32-2552 F A X 0744-33-5477 E-mail <a href="mailto:tasyoko@apricot.ocn.ne.jp">tasyoko@apricot.ocn.ne.jp</a></p> <p>田原本町 〒636-0392 奈良県磯城郡田原本町890-1 T E L 0744-32-2901 F A X 0744-32-2977 E-mail : kanko@town.tawaramoto.nara.jp</p>
-----	--

経営発達支援事業の目標

1. 目標

田原本町の現状と課題

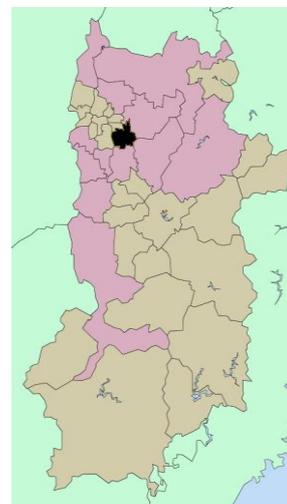
【立地】

奈良盆地の中央部に位置する田原本町は、1956年に1町4村が合併し誕生し、田原本町の総面積は、21.09 キロ平方メートル、地図を眺めると円に近い形になっており、この全てが平坦な土地である。

一級河川が南北に4本流れており、農作地として適した地形であり奈良時代にも米処して史実に残っている。

また、歴史的資源も豊富にあり、中でも大きく取り上げられているのが、弥生時代の遺跡で唐古・鍵遺跡がある。この遺跡が平成11年に国史跡に認定され、平成30年4月に公園化と隣接して道の駅「レストィ唐古・鍵」が完成した。

ことにより、地域全体として観光産業に対する意識が近年高まりつつある。



【人口の動き】

田原本町の人口は、2005年まで増加しましたが、この年をピークに減少傾向に転じている。また、年々65歳以上の老年人口割合が着実に増加しており、他地域と同様に、本町でも少子高齢化が進んでいる状況となっている。

また、今後の予測についても、更なる少子高齢化が進むと考えられており、2030年（7年後）には老年人口が1万人に達し、全人口の34.92%、人口の3分の1が65歳以上の高齢者になることが予測されている状況である。

集計年	総人口（人）	年少人口（人）	生産年齢人口（人）	老年人口（人）	老年人口割合
1980	28,172	<u>6,836</u>	18,543	2,883	10.23%
1990	31,533	5,723	21,905	3,887	12.33%
2000	<u>32,934</u>	4,947	<u>22,370</u>	5,614	17.05%
2010	32,121	4,331	19,830	7,754	24.14%
2020	31,177	3,677	17,273	9,959	31.94%
2030（予想）	28,808	3,131	15,616	<u>10,061</u>	34.92%
2040（予想）	25,928	2,718	13,212	9,998	<u>38.56%</u>

\*赤字二重線がピーク時

※地域経済分析システム「RESAS」 総務省「国勢調査」

## 【交通】

道路においては、町の中心を南北に国道24号線が縦断しており、この国道が奈良盆地の南北を繋ぐメイン道路として利用されていましたが、2008年に国道24号線に並行するように京奈和自動車道（高速道路）が開通し、無料で利用できることから通行量は1日34,287台と多くなっている。更に高速道路下を国道24号バイパスが整備されたことによって、完全にこれまでメインであった国道24号線の通行量は激減しました。また、この高速道路は、当町内に出入り口が無いことから完全に田原本町は通過地域になっている。

鉄道については、高速道路と並行に南北に近鉄橿原線と東西に近鉄田原本線が通り、駅数は4駅、うち1駅は無人駅である。最も多く利用されているのが、近鉄田原本駅で急行の停車駅でもあることから、1日の乗降客は2018年に約1.3万人になっていましたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で乗降客が1.1万人（84.61%）まで減少しました。全ての駅の利用目的は、通勤通学がメインであり、当町内に買い物や観光等には利用されていない状況である。

	2018年	2022年	比較比率
田原本駅	13,250	11,211	84.61%
西田原本駅	5,690	4,019	70.63%
笠縫駅	2,536	2,216	87.30%
黒田駅（無人）	766	-	-

## 【観光】

田原本町の観光資源としては、弥生時代の環濠集落遺跡である「唐古・鍵遺跡」が最も有名であり、それ以外にも歴史的観光資源が多く存在していますが、東西南北に世界遺産クラスの観光地に囲まれているため単独では弱い状況にある。

しかし、それらの観光地を訪れるためには必然的に本町を通過する必要があり、実際に年間かなりの数の観光客が本町を通過している。そこで、平成30年4月に遺跡公園に隣接する道の駅「レスティ唐古・鍵」がオープンし、ここ数年のコロナ禍にあった状況でも観光客（来訪者）0.2万人から28万に伸び、地域全体として観光産業への期待感が高まっている。また、田原本町観光協会から田原本まちづくり観光振興機構に組織が拡充され観光への取組が強まっている。

### ●国史 唐古・鍵遺跡の公園周辺状況



弥生時代の復元楼閣



道の駅 レスティ唐古・鍵

●田原本町及び周辺地域の観光客数

	観光客数（万人）	同町との 位置関係
田原本町	28	
奈良市（東大寺・奈良公園・薬師寺他）	2,415	北
斑鳩町（法隆寺他）	111	西
桜井市（大神神社・山辺の道他）	727	東
明日香村（石舞台・高松塚古墳他）	80	南
吉野方面（吉野山・修験道他）	255	南

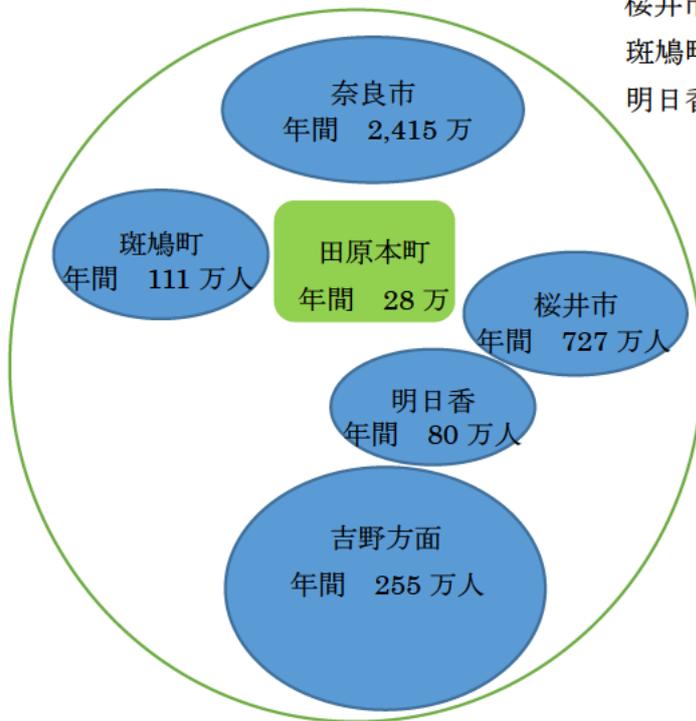
※奈良県 観光客数年間4,407万人

参考資料：奈良県観光客動態調査報告書（令和3年）

桜井市HP（H29年）

斑鳩町HP（平成28年）

明日香村公式データ（平成30年）



【田原本町の商工業者数】

管内商工業者数推移

	商工業者数	小規模 事業者数	小規模 比率 (%)
H18 (2006) 事業所統計	1,155	888	76.9
H21 (2009) 経済センサス	1,107	848	76.6
H24 (2012) 経済センサス	998	768	77.0
H28 (2016) 経済センサス	984	741	75.3
評価 (2006-2016) 増減	-171	-147	86.0

上記の管内商工業者数推移によるとH18 (2006) → H28 (2016) の10年間で171事業所が減少しており、その大半(86.0%)が小規模事業者の減少で、この状況を業種別にみると以下のようなになる。

	商工業者数内訳			
	建設業	製造 卸売業	小売業	飲食 サービス業
H18 (2006) 事業所統計	140	242	350	423
H21 (2009) 経済センサス	119	263	301	424
H24 (2012) 経済センサス	107	288	207	396
H28 (2016) 経済センサス	101	233	244	406
2006-2016 増減	<u>-39</u>	-9	<u>-106</u>	-17

\*小売業の減少が最も多くなっている。次に建設業の減少になっている。

\*製造卸業と飲食サービス業は、減少があるものの5%に満たない状況になっている。

## 【小規模事業者の現状と課題】

田原本町は、交通の利便性の良さから、国道 24 号線沿いを中心として、特に小売業、飲食・サービス産業がにぎわいを見せていた。しかしながら、バブル期以降、現在も大型量販店・チェーン店（コンビニ含む）の出店と撤退が繰り返し替えられ、また、製造業においても平成 5 年頃から始まった不景気の影響を受け、将来の先行きの不透明さから後継者の候補となる跡継ぎが企業へ就職したことから多くの事業者が後継者問題と抱えている状況である。

### ① 建設業

田原本町内の建設業の多くは小規模事業者で一人親方、個人事業者です。昭和の時代に大規模に開発された住宅と古くからの家屋と混在しており、現在はこの方々のリフォーム需要が各企業の売上の中心になっている。

しかし、地元で長年事業してきた信頼により、紹介・口コミ等でお客さんを獲得してきましたが、大手ホームセンター・ハウスメーカーの攻勢により苦戦している。多くの小規模事業者が下請体質だったこともあり、今後生き残っていく為には大きな問題となっている。

#### 課題

- ・人材不足が慢性的になっており、従業員の高齢化・若手の技術者の育成ができていない。
- ・大手から中堅企業もWEB広告から小規模な工事に参入しており、価格競争に対抗できない状況になっている。

### ② 工業

この地域には、基幹産業程のかたよりはなく下請け企業の布帛・縫製業・プラスチック製造業者が比較的多くある。全体の課題には、環境変化への対応が価格転嫁に反映できない状況にある。また、中でも成長企業の課題には、慢性的な人材不足に直面している。

また、高速道路（無料）が2008年に開通し、この立地を活かし田原本町が企業誘致を積極的に取組み、その成果が大型商業施設や工場（従業員30～50人規模の中規模企業）及び運送業の拠点が伸びている。

#### 課題

- ・縫製業・プラスチック製造業の大半は、下請け企業でここ数年の様々な国内外の要因から起こる親会社の経営状況に急な取引の縮小や停止に経営が圧迫している状況。

主な要因に原材料、電気代、人件費等の高騰、その他があげられるが、取引先に対して売上転嫁できないことが経営をひっ迫している状況。

### ③ 商業・サービス業

交通の利便性の良さから、人口約3万人の田舎町には十分すぎるほどの商業施設が整っている。住民にとっては住みやすい環境が整っているが、一方で国道24号線沿いを中心として、特に小売業、飲食・サービス産業がにぎわいあった。しかしながら、バブル期以降、現在も大型量販店・チェーン店（コンビニ含む）の outlet と撤退が繰り返され、この影響が経営資源の乏しい小規模事業者の経営の安定性を欠くことになり、後継者候補が事業から離れ、事業主の高齢化が進み事業継続を断念する原因になっている。特に駅前商店街は、店舗兼住宅の仕様であることから廃業し、賃貸物件に変わることなく住宅化している。また、昭和52年から続いたシール会（ポイント）の組織が令和元年に解散されました。

（ピーク時70事業所 → 解散時11事業所）

しかし、駅前の一部小規模の賃貸店舗に置いては、創業をチャレンジする方も絶えない状況になっている。

全体では、女性の副業的創業者も増加しており、ネット等を含む新たな販売チャネル市場を狙う事業が増加傾向になっている。

#### 大型店の状況

##### ・町外の超大型店の利用

車で15分圏内にある西日本最大級のショッピングモール（ファミリー層）

電車で南北に15分以内に大手百貨店（若年層、ファミリー層）

##### ・町内の大型量販店（チェーン店）の利用

大手食品スーパー（6店舗）、ドラッグ（4店舗）、ホームセンター（1店舗）、衣料品（4店舗）など（全年齢層）

#### 課題

- ・新規創業者の多くが、外部環境や自社の状況を的確に把握した中長期的な事業計画を策定できていない。
- ・小売業の減少と地域住民の高齢化が進む状況で、今ある地域商店の重要性が高まっている。その為に大型店との差別化・ターゲットの絞込みを行い持続可能な提案が課題である。

### ④ 観光業

平成31年にできた道の駅「レスティ田原本」のオープンし地域全体として観光産業への期待感が大きくあったが、直ぐにコロナ禍状態になったことから全体としては、足踏み状態になった。しかし、観光客（来訪者）2千人から28万に伸び、町内初めての宿泊施設ができ、食品関連の体験を活かした事業者が新規顧客獲得を大幅に伸ばしている2者がある。

## 課題

- ・これまで無かった地域に「観光業」を浸透させ、様々な業種（小売業・製造業・サービス業・農業・他）から地域企業の可能性を創設して頂く必要がある。

（体験商品・地域ブランディング商品・その他）

## 【商工会の取り組みの現状と課題】

### ① 現状

田原本町商工会では、地域の小規模事業者に対し、定期的な巡回訪問や窓口支援を通じて経営・金融・税務・労務・経理・情報化等の基礎的な経営改善普及事業を実施している。そして、その支援を通して、新たな課題の抽出や問題解決に向けた取り組み支援についても講習会事業（創業・DX・環境変化対応・その他）や専門家派遣事業等を活用し個社の課題解決に積極的にこなっている。

また、販路拡大イベント「たわらもと十六市」は、小規模事業者の販路拡大の機会として町内の業種団体と連携を行い開催。また、平成29年に「企業に観光」をテーマに体験商品を創出した「プチ&ちょこの旅」事業をスタートするなど販路開拓事業に取り組んでいる。（12事業所）

人材育成・確保については、健康宣言や健康経営優良法人の取得を進め、社内の意識改善から求人・離職率低下の効果が生まれ、人材育成に繋がる仕組みを理解して頂くように支援する。（健康宣言事業社 81社 / 優良法人認定 17社）

### ② 課題

経営革新や新商品開発、新たな販路拡大、事業承継、創業等の高度専門的な支援についても奈良県商工会連合会をはじめとした関連機関と連携を強め、積極的に推進する。しかしながら、個々の事業者支援については、一過性の支援になっていることが多く、事業計画の実施フォロー支援が双方の忙しさ等を気にしながら詰めの甘い状況になっていた部分が多く散見している。

- ・小規模事業者の支援は、事業所からの一過性の要望に対応する支援が中心になっている状況が多く、本質的な事業所と向かった支援ができておらず、本来目指すところの戦略的な計画実施・フォロー支援ができていない状況である。

- ・人材確保、育成については、引き続き健康宣言・健康優良法人の取得を推奨していくがフォロー支援が不十分であった。

- ・情報発信については、様々な課題がありながらも特に近年増加傾向にある副業的な創業者に対して十分に情報が発信できていない。地域全体の生活スタイルがネットか

らの情報が中心にあることから商工会との距離感を縮めることができていない。

#### 【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】（10年程度）

田原本町第4次総合計画の後期基本計画に盛り込まれている「第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略」（令和4年3月策定）においては、以下の基本目標を掲げ、地域の課題解決策や活性化施策等が位置づけられている。

##### 基本目標

- ・賑わいと活力があふれる「しごとづくり戦略」
- ・つながりを築き新たな人の流れを創る「つながりづくり戦略」
- ・結婚・出産・子育てをまち全体で支える「子育て環境づくり戦略」
- ・暮らしを楽しむことができる「安心・安全まちづくり戦略」

そこで商工会は、田原本町と連携し「しごとづくり戦略」における地域の経済活動を担う活力ある産業の創造において、創業者の支援、ブランド力の強化の2点に事業後継者の育成を加え重点支援を行う。また、基礎的支援として、金利優遇等のサポート支援を推進する。

そして10年先にも耐えられる経営基盤の強化として新たな分野への創出するビジネスモデル構築支援等に取り組む。

#### 【経営発達支援事業の目標】

前述の「小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方」に沿い、かつこれまでの取組結果を踏まえつつ、以下の目標を設定し、経営発達支援事業を実施する。

- ①小規模事業者との対話と傾聴を意識した伴走支援を促進し、個々の課題設定・解決の中で、自走化に向けた潜在力を引き出す
- ②経営分析・計画策定及び実行（フォロー）支援による経営力向上を推進
- ③創業、事業承継の取組に対する支援を通じ、若手経営者・後継者等の地域定着を推進
- ④小規模事業者に対して情報発信の強化を行い、その情報を活用し地域全体での持続的発展の取組へ繋げる

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

### 2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

#### 【経営発達支援事業実施方針】

経営発達支援事業の目標を達成する為に取り組方針を示し取り組む。

- ① 小規模事業者との対話と傾聴を意識した伴走支援を促進し、個々の課題設定・解決の中で、自走化に向けた潜在力を引き出す支援  
個々の小規模事業者が様々な問題に対し自問自答を繰り返すループから抜け出すために伴走支援で対話と傾聴を通じて、小規模事業者が整理し、内なる気づき、課題設定、潜在力の引き出し等、解決していく流れを重視し、自己変革、自走化に向けた取り組みを行い、自社のみならず地域経済の維持、持続的発展につなげる。
- ② 事業分析・計画策定及び実行（フォロー）支援による経営力向上を推進  
事業計画策定・経営分析セミナーを通じて、①を意識しながら小規模事業者の課題設定や強みを事業者自らが認識し、その改善方法を導き出すことに重点を置き、さらにそれから付加価値（自社ブランディング等）や生産性向上、を実現させるための事業計画策定支援、計画実行に向け伴走支援を行う。  
また、将来的な自走化を目指し、事業の計画・実行・確認・改善のPDCAサイクルを事業所自らが行っていくための伴走支援を行う。
- ③ 創業、事業承継の取組に対する支援を通じ、若手経営者・後継者等の地域定着を推進  
創業希望者、創業間もない事業者に対し、創業セミナーの開催、創業支援、事業計画作成、資金調達、販路開拓等の支援を継続することで、若手経営者等の地域定着を実現する。
- ④ 町内中小企業に関する情報発信の強化  
田原本町、奈良中央信用金庫、商工会、IT企業で情報発信と小規模事業者の支援体制の強化を目的に連携協定を結び実施体制の実現。

#### 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】行政・金融機関から受動的に送られてきた統計資料をそのまま事業者を提供する、又は個別事業者支援の際に必要な応じてその都度、統計資料を入手し提供するといった情報提供のみに留まっている。

【課題】これらの調査結果は、管内の小規模事業者全体に広く情報提供できていないのが現状である。今後は、これらの調査結果を地域の小規模事業者の経営分析・事業計画策定等に活用されるように情報発信することが課題である。

### (2) 目標

	公表方法	現状	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① 地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
② 景気動向分析の公表回数	HP掲載	—	4回	4回	4回	4回	4回
③ 職業別求人状況調査	HP掲載	—	6回	6回	6回	6回	6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） 当地域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ない、年1回公表する。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）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」→産業の現状等を分析

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

#### ②景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行なう小規模企業

景況調査に加え、下記にある金融機関や公共機関が発表する統計資料を調査項目に追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を行う。

【調査手法】 経営指導員が事業所を巡回し、ヒアリングを行う。

公式LINEを利用する。

得られた情報と金融機関レポートや上記地域経済動向等を比較分析する。

【調査対象】 管内小規模事業者 15 社（製造業 3、建設業 3、小売業 4、サービス業 5）

【調査項目】 中小企業景況調査 業況・売上推移・採算・資金繰り・設備投資など

金融機関 ポート 景気動向指数・設備投資・個人消費・雇用状況など

各業界機関紙等 業界ごとの業況・機会・脅威など

#### （4）調査結果の活用

○調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。

○経営支援員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。等

## 4. 需要動向調査に関すること

### （1）現状と課題

【現状】 現状として田原本町商工会では、これまで個社に対しての需要動向を調査・分析などは実施しておらず、小規模事業者に対し十分な情報提供が行えていない。

【課題】 今後、田原本町において、新たに挑戦を計画している小規模事業者に対して、需要動向を目的とした調査を行い、小規模事業者のさらなる発展を支援していく。

（体験商品メニュー・飲食店・食品テイクアウト・等）

### （2）目標

	現状	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
新メニュー・新商品の 調査対象事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
試食・アンケート 調査対象事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

### （3）事業内容

#### ①新メニュー・新商品の開発の調査

新メニューや地域ブランドを開発する事業者3店において来店アンケートを実施し、調査結果を分析した上で該当3店にフィードバックすることで新メニュー・新商品に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

#### 【調査方法】

（情報収集）

（1）自店舗内等で顧客へのアンケート調査により情報収集を行う。

アンケート回収枚数は50枚とします。(体験については20枚)

(2) 調査結果は中小企業診断士の専門家等に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

(情報分析)

調査結果は販路開拓の専門家等に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行う。

【サンプル数】来店者 50人(体験20枚)

【調査項目】項目は、事業所の商品内容に応じて専門家等の意見を聞き決める。

飲食店メニュー開発

①味、②量、③ギャップ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等  
体験商品

①時間、②説明方法、③価格、④取組難度、⑤シチュエーション、⑥写真映え  
食品(地域ブランド)

①味、②量、③魅力度、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該店に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

## ②試食、アンケート調査

橿原商工会議所・奈良県商工会連合会が主催する「ビジネスマッチなら」のBtoBをメインにする個別・集団の商談会や展示会等において、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。

【調査方法】

(情報収集)

(1) 商談会のバイヤーに対して聞き取りを行い、アンケート票へ記入する。

(2) 調査結果は中小企業診断士等の専門家等に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

(情報分析)

調査結果は、よろづ支援拠点の販路開拓等の専門家等に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行う。

【サンプル数】バイヤー30者

【調査項目】①来店頻度、②値段、③味、④メニューの豊富さ、⑤接客、⑥提供時間

⑦再来希望、⑧取引条件

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該飲食店に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

## 5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】これまで実施しているものの、確定申告時や補助金申請が目的のタイミングで簡素なものが多く事業者に対して分析内容が一時的なもので終わっているのが現状である。

【課題】これまで実施しているものの、経営分析を行った後に事業計画策定に活用できるまで至っていなかったことが課題である。地域内の小規模事業者に対して経営状況の把握、特に収益バランスについての重要性を理解してもらうことで、自社の経営課題を明確化し、改善に繋がり、事業計画策定に役立てるものとする。

## (2) 目標

	現状	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
セミナー開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
経営分析事業者数	－	15者	17者	18者	19者	20者

## (3) 事業内容

### ①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱

みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行う。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページ・LINEで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

### ②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い5者を選定

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

《非財務分析》下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

内部環境	外部環境
<ul style="list-style-type: none"><li>商品、製品、サービス</li><li>仕入れ先、取引先</li><li>人材、組織</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>技術、ノウハウ等の知的財産</li><li>デジタル化、IT活用の状況</li><li>事業計画の策定、運用状況</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>商圏内の人口、人流</li><li>競合</li><li>業界動向</li></ul>

【分析手法】事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

#### (4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- ・そして、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用する。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

事業計画策定に関する支援については、補助金申請や融資の申込みで策定する程度であり、経営分析と同様、小規模事業者の成長発展に向けた事業計画策定の支援は行っていなかった。

#### 【課題】

事業計画策定の必要性・重要性を理解していただくためにも巡回訪問やセミナー開催にも力を入れ、小規模事業者の意欲を高める。また、調査結果を踏まえた小規模事業者の設定する課題の解決に向けた伴走型による支援を継続的に行う。

### (2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、5. で経営分析を行った事業者の事業計画策定を目指す。

また、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し事業計画策定につなげていく。また、事業再構築補助金など他の補助金への転回も含める。

事業計画の策定前段階において「みらデジ」の活用やDXに向けたセミナー・人材確保の取組セミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。5. で実施するワークショップ型のセミナーを通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

また、事業承継等は、必要に応じて引継ぎセンターと連携を取って支援を行う。

(3) 目標

	現状	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①DX推進セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③創業セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定支援者数	—	12者	12者	12者	12者	12者

(4) 事業内容

- ①「DX推進セミナー開催・IT専門家派遣」の開催 DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催する。

【支援対象】 小規模事業者でDX、IT導入を学ぶ、検討、導入する者  
観光等の体験商品などIT等の活用で売上アップが見込める者

【募集方法】 ホームページ、LINE、チラシ、その他

【講師】 中小企業診断士等の専門家

【セミナー（カリキュラム）の内容】

- ・DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例
- ・クラウド型顧客管理ツールの紹介
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・ECサイトの利用方法等 また、セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT等の専門家派遣を実施する。

【参加者数】 20名

- ②「事業計画策定セミナー」の開催

地域の経済動向や需要動向調査を踏まえて、事業計画作成に取り組むことを考えている事業者に対しては、事業計画策定セミナーを通じて伴走型の支援を行う。

【支援対象】 経営分析を行った事業者を対象とする

【募集方法】 ホームページ、LINE、チラシ、その他

【講師】 中小企業診断士等の専門家

【参加者数】 20名

【フォロー支援手法】

事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付

き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

### ③創業セミナー（創業塾）の開催

創業間もない事業者、新規創業者、事業承継者を対象とした創業セミナーの開催  
田原本町内で創業を目指す者等に対し「経営・財務・人材育成・販路開拓」の4つの創業（経営基礎）に必要な知識が身につく講座を行う。また、事業運営に必要なDX、IT活用や金融機関の職員・引継ぎ支援センターとの連携を行いより実現性の高い事業計画策定支援として創業塾を開催する。

#### 【支援対象】

- ・田原本町の重点政策でもある創業者育成を重視し、新規に田原本町内で創業を希望する者をはじめとする事業者を支援する。

（創業間もない事業者、新規創業者、事業承継者）

【募集方法】 ・新聞折込み、市広報紙、ホームページ、LINE、チラシ

【講師】 ・中小企業診断士資格取得講師 ・IT 専門家

【回数】 ・1回（年間）3回シリーズ

## 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】これまで実施しているものの内容は補助金や融資等が目的で実施支援も限定的になっている。

【課題】これまで実施しているものの、事業者が自ら取組む事業計画の目標を達成する為の支援になっていない。

### （2）支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで現場レベルでの当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、訪問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支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

### (3) 目標

	現状	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
フォローアップ°対象事業者数		12者	12者	12者	12者	12者
頻度(延べ回数)		72回	72回	72回	72回	72回
売上増加事業者数		5者	5者	6者	7社	8者
利益率3%以上増加の事業者数	—	5者	5者	6者	7者	8者

### (4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定12者のうち、4者は毎月1回、4者は四半期に1回、他の4者については年2回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、地区等の経営支援員等や「みらデジ」・外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

- ・ 4者(毎月1回) → 4者×12回=48回
  - ・ 4者(4半期に一度) → 4者×4回=16回
  - ・ 4者(年2回) → 4者×2回=8回
- 合計12者 (72回)

## 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]これまで実施していない。

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

[課題]これまで実施しているものの、展示会出展の事前・事後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。

今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。

## (2) 支援に対する考え方

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、県外や首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

D Xに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。また、着地型観光等のITを使った情報発信の蓄積で増販・増収の再現性のあるものなど一過性に終わらないように支援を行う。



味噌づくり体験



草木染体験

## (3) 目標

	現状	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
① 個別商談会	1者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額/者	-	10万	10万	10万	10万	10万
②物産展出展数	1者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額/者	-	10万	10万	10万	10万	10万
③SNS活用	3者	4者	4者	4者	4者	4者
売上増加率/者		10%	10%	10%	10%	10%
④ECサイト利用	1者	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%
⑤自社のネットショップ 開設 (BtoC)	1者	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%

#### (4) 事業内容

##### ①商談会への参加 (BtoB)

奈良県商工会連合会(ビジネスマッチなら)と連携しながら、個別商談会の開催情報を収集し、事業計画策定支援を通して、新商品・新サービスの開発をした事業所や既存商品の改良等を行った事業所をはじめ、意欲のある事業者に巡回訪問等にて情報提供を行い、商談会への参加提案を行う。専門家とも連携して顧客ターゲット別の営業力強化支援や商品・サービスのブラッシュアップ支援から参加後のフォローアップ支援まで一貫して個社支援を行う。

##### ②物産展出展 (BtoC)

奈良県商工会連合会(ビジネスマッチなら)等主催の「物産展」に、毎年、管内の主要業種たる事業者3者を選定し参加させる。また、加えて物産展でのディスプレイが効果的になるよう事前研修を行うとともに、事後には、ネット販売支援など、固定客化に向けた実効性のある支援を行う。

##### ③SNS活用 (BtoC)

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

##### ④ECサイト利用 (BtoC)

全国商工会連合会が推奨する「カラーミーショップ」や比較的ネットショップの開設しやすい「BASE」等ショッピングサイトの提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文、写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

##### ⑤自社HPによるネットショップ開設 (BtoC)

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

## II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

### 9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

#### (1) 現状と課題

**【現状】** 経営発達支援事業の評価及び見直しをするための委員会等は構成していない状況である。他の支援機関と定期的に情報交換を行っているとは言えず、その都度発生する事案に応じて各連携機関に問合せをし、情報収集を行っている状況である。

**【課題】** 各連携機関との連携を密にし、情報の共有を図り、幅広く意見を聞くことが出来ていないことが課題であり、今後は外部有識者等の意見を拝借してPDCAサイクルを行っていく

必要がある。

## (2) 事業内容

- ①正副会長及び奈良県商工会連合会、田原本町地域産業推進課課長、法定経営指導員、外部中小企業診断士等の専門家、奈良中央信用金庫を交えて半期ごとに事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を行う。
- ②当該協議会の評価結果は、役員会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、HPに掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

## 10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### (1) 現状と課題

- 【現状】** これまで、奈良県・奈良県商工会連合会、中小基盤機構等が開催する研修会へ参加をしているが、実際にそこで得た知識を生かして、小規模事業者に対して支援等を行うことができていないのが現状である。
- 【課題】** 小規模事業者の取り巻く環境、課題の多様化に伴い、会員の求めている支援を行っていくためには、専門的な研修等を受けることによる職員のスキルアップが必要である。また、今後、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げに向けたコミュニケーション能力向上やデジタル化による経営となっていくため、DXの推進を進めていくためのスキルアップも必要である。

### (2) 事業内容

#### ①外部講習会等の積極的活用

##### 【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員等の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び近畿経済産業局が主催する支援機関向けセミナー・奈良県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」（DX推進に向けたセミナー、コミュニケーション能力向上セミナー）に対し、計画的に経営指導員等を参加する。また、「みらデジ」などのポータルサイトの活用も行う。

##### 【事業計画策定セミナー】

当会では、PDCA評価委員会において、事業計画の策定件数の増加と、そのための支援能力の向上が指摘されているため、中小企業大学校が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に実施する。

### 【D X推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のD X推進への対応にあたっては、経営指導員等のI Tスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなD X推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

#### <D Xに向けたI T・デジタル化の取組>

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組 R P Aシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のI Tツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策 等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組 ホームページ等を活用した自社P R・情報発信方法、E Cサイト構築・運用オンライン展示会、S N Sを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) その他取組  
オンライン経営指導の方法等

### 【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

### 【小規模事業者課題設定力向上研修】

①課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

#### ②O J T制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員等が、巡回指導や窓口相談の機会を活用したO J Tを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る

#### ③職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番で講師を務め、I T等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（年間4回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

#### ④データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行

い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

### 1 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

#### 企業支援体制の連携協定

田原本町から提案を頂いた、田原本町、町内金融機関、商工会、IT企業（(株)ウエイビー）の4社で、情報発信・支援体制の強化を目的に連携協定を令和5年10月に結び、実施体制・役割等の計画推進に向けて協議し支援体制の定着を目指さず。

情報発信	田原本町商工会公式LINEをカスタムアップ（デジ社長）
企業支援団体	田原本町、田原本商工会 奈良中央信用金庫 (株)ウエイビー LINEで情報提供、この情報から興味のある企業の情報共有を行い、 田原本町商工会・奈良中央信用金庫で支援アプローチを行う。
情報内容	6つのカテゴリについて情報提供 ・通常の地域情報 ・成長コンテンツ（動画） ・ビジネス情報 ・新たな補助金情報 AIが様々な省庁から発表される補助金等をまとめ抽出 ・検討中



連携協定式（令和5年9月20日）

## Ⅲ地域経済の活性化に資する取組に関すること

### 1 2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

#### 健康経営セミナーの開催

小規模事業者にとって人材確保は生命線になっています。健康宣言・健康経営優良法人取得を通りして、求人、離職率の減少効果から雇用の定着、技術継承、差別化へ繋がる。社内の意識改革と労働環境の改善に向けた取り組みを事業主が能動的に取組むように支援する。

**【支援対象】**

- ・ 田原本町の人材不足が課題となっている事業所、また、従業員の高齢化が進んでいる事業所に労働環境改善の支援をする)

**【募集方法】** ・ ホームページ、公式 LINE、FAX

**【講師】** ・ 健康経営の専門家

**【回数】** ・ 1 回（年間）

(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10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)																	
<table border="1"><tr><td colspan="2">田原本町商工会</td></tr><tr><td>法定経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>広域経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営支援員</td><td>1名</td></tr><tr><td>一般職員</td><td>1名</td></tr></table>	田原本町商工会		法定経営指導員	1名	広域経営指導員	1名	経営指導員	1名	経営支援員	1名	一般職員	1名	<table border="1"><tr><td colspan="2">田原本町</td></tr><tr><td colspan="2">地域産業振興課</td></tr></table>	田原本町		地域産業振興課	
田原本町商工会																	
法定経営指導員	1名																
広域経営指導員	1名																
経営指導員	1名																
経営支援員	1名																
一般職員	1名																
田原本町																	
地域産業振興課																	
(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：坂本 奈保子																	
連絡先：田原本町商工会 TEL. 0744-32-2552																	
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																	
〒636-0246 奈良県磯城郡田原本町千代 356-17																	
田原本町商工会																	
TEL : 0744-32-2552 FAX : 0744-33-5477																	
mail : tasyoko@apricot.ocn.ne.jp																	

②関係市町村

〒636-0392 奈良県磯城郡田原本町 890-1

田原本町 地域産業推進課

TEL : 0744-32-2901 FAX : 0744-32-2977

mail : kanko@town.tawaramoto.nara.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6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
必要な資金の額	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600
経営発達支援事業	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
地域経済活性化事業費	600	600	600	600	600

(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、国補助金、県補助金、町補助金、事業委託費、共済事業等手数料収入、その他

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携体制図等