

## 経営発達支援計画の概要

実施者名	明日香村商工会（2150005004772） 明日香村（294021）
実施期間	令和3年4月1日～令和7年3月31日
目標	<b>経営発達支援事業の目標</b> (1) コロナ感染症拡大等の社会課題、地域経済の構造変化に対応できる持続可能な個社ビジネスモデルの創出。 (2) 個社の生産性向上に寄与する、業務のIT化およびDX推進による、小規模事業者の業務効率化および売上最大化の実現。 (3) 競争優位性を確立する個社の強みとサプライチェーンの強化。 (4) 小規模事業者の経営課題に応じた伴走型支援を進める為の体制構築および経営指導員等の資質向上。 (5) 地域全体で推進する世界遺産登録へ向けた取組を機とした、観光産業の活性化における、関連団体との連携強化による地域力向上と、観光事業の創出。
事業内容	<b>経営発達支援事業の内容</b> 3-1. 地域の経済動向調査に関すること 行政・金融機関等による地域経済に関する調査情報を整理し分析、また、明日香村における各種商工業を取り巻く外部要因や内部要因について、地域内で独自に経済動向調査等を実施する。それら収集した情報を整理し、小規模事業者の事業計画策定の基礎材料としての活用を目的として、ホームページおよび会報等によって幅広く公表する。 3-2. 需要動向調査に関すること 小規模事業者の新商品開発、販路開拓、新市場への参入に向け、ターゲットを明確にした、アンケート形式およびヒアリング形式の需要動向調査を実施し、また結果を分析、調査結果を事業計画策定へ反映し、マーケットイン型の経営へとつなげる。 4. 経営状況の分析に関わること 財務、マーケティングおよび経営全体の状況把握および分析に加えて、経営課題の抽出までを一貫して伴走型で取り組む。また個社の強み弱みの把握、サプライチェーン、全体のビジネスモデルの分析を、専門家を交えながらフレームワークを活用し効率的に実施する。 5. 事業計画策定支援に関すること 経営状況の分析を行った小規模事業者を主として、業務効率化、売上最大化、社会課題解決の観点から、持続可能な経営に向けた事業計画策定を伴走型で支援する。セミナー・ウェビナー、個別相談会といった形式、各専門家の助言等を、個社の状況ニーズに応じて支援内容を組み立て実施する。 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること 策定した事業計画の進捗状況を訪問巡回、状況に応じてオンラインで確認し、事業計画遂行におけるボトルネックの発見、解決策の検討および実施を、伴走型で支援する。 7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業計画で策定した小規模事業者のターゲットに対して、物販イベント、展示、実店舗といった様々な開拓販路およびプロモーション手法を検討し、効果的に販路開拓を実施する。加えて、感染症拡大等の社会的な問題が生じた際に、非対面形式での商談会やEコマースなど、販路開拓が可能な体制準備を支援する。 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 法定経営指導員等の関係機関が参画する事業検討委員会を定期的開催。事業評価及び見直しを推進するPDCAサイクルを構築していく。 9. 経営指導員等の資質向上等に関すること これまでの経営指導に加えて、業務のIT化を含めたDX推進、マーケットイン型のビジネスモデル、小規模事業者の生産性向上により寄与する手段や手法の基礎知識を習得し、小規模事業者へ実装する。 11. 地域経済の活性化に資する取組 明日香村を含む飛鳥地域は「飛鳥・藤原の宮都、その関連資産群」として2025年の世界遺産登録を目指しており、観光による地域経済の活性化を地域一丸となって進めている。その一連の活動を機として、当商工会を中心に、明日香村の特産品であるいちごを活用した、飲食・体験・土産物等の観光消費を生む包括的な取り組み、および地域ブランディングを、当会、小規模事業者、行政、生産者団体、支援団体からなる協議会において推進する。
連絡先	明日香村商工会 〒634-0112 奈良県高市郡明日香村島庄5番地 TEL：0744-54-2068/FAX：0744-54-4570 E-mail：asuka@kcn.jp 明日香村 〒634-0111 奈良県高市郡明日香村岡5番地 TEL：0744-54-2001/FAX：0744-54-2440 E-mail：a-sangyo@tobutori-asuka.jp

(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

・立地及び産業の状況

明日香村は奈良盆地の東南の隅に位置し、人口 5,496 人、世帯数 2,195 世帯（共に令和 2 年 1 0 月 1 日現在）で、その大部分を農地及び山林が占める。平均年齢は 51 歳、15 歳未満 9.8%、15～64 歳割合 9.4%、65 歳以上 30.8%であり、人口構成から特に注目すべきは全国の 65 歳以上割合が 23%に対して 7.8%も高めで非常に高齢化が進んでいる。人口の増減に関しては 6,343 人（平成 17 年）と比較すると -847 人（-13.3%）の減少状況とともに少子高齢化や若年層の人口流出により空き家の増加や商店の減少、地域コミュニティの存続が危惧される状況もみうけられる。

飛鳥・藤原の都が日本国誕生の中心として栄えた場所であり、現在に、蘇我馬子の墓といわれる石舞台古墳、彩色壁画の高松塚古墳、日本最古の寺院である飛鳥寺等、多くの歴史遺産や文化遺産が村内に点在する。歴史遺産等の地域資源の活用と歴史的風土の保全を、地域の使命として位置づけ、「いつもまでも住み続けたい夢ある村づくり」「五感で体感できる明日香まるごと博物館づくり」を推進している。

地域の基幹産業は観光産業と農業である。明日香村の現在の観光目的を中心とした来訪者は推定で年間約 80 万人である。昭和 61 年度は 約 140 万人であったことに對し、約 60 万人の減少である。来訪者の 87.5%は日帰り、支出額を問うアンケート項目回答（平成 24 年明日香村実施）では、土産代の支出・入場料の支出が 500 円未満と回答している割合は 60%以上となっている。飲食代でも 500 円未満が 35%を占める。村民の日用品消費等も含め、総じて村内での支出額は極めて少ない。農業産出額「(「生産農業所得統計(平成 18 年)」（農林水産省統計部）、または農業委員会調べ）」は、総額で 76 千万円、うち、米が 22 千万円、野菜が 31 千万円、果実が 9 千万円の順で占めている。総農家数「農林業センサス(2010 年 2 月 1 日)」（農林水産省統計部）は 581、うち自給的農家は 271、販売農家は 313 である。販売農家のうち、主業農家は 37、準主業農家は 86、副業的農家は 190 となっている。

・小規模事業者の現状

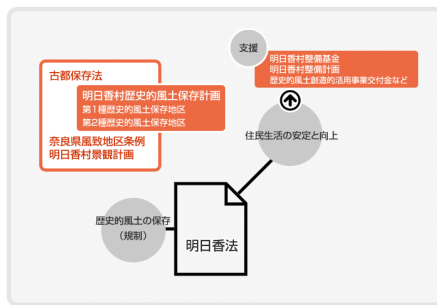
明日香村は村全域に古都保存法が適用されており、商業施設、工場に至るまで、瓦屋根・木造建築、2階建て以下等、建造が制約されているため、既存事業者の店舗・工場のスケールアップが困難な状況にある。また新規事業者の参入も新たに店舗を構えるには、他地域よりも費用が割高になっており、事業展開への影響が否めない現状である。

令和 2 年に入り、地域全体が受けた経済的ダメージと同様、地域内小規模事業者にとっても、サプライチェーンの分断、顧客減少、売上減による経営悪化といったことが起こっている。また、新しい生活様式を取り入れた企業活動の必要性があり、ウィズコロナ、アフターコロナ時代での事業経営に、不安が残っている企業が増加している。さらには、ビジネスのデジタル化が進む中、従来の紙や通信方式を使った業務体制において、将来的な経営に対する不安を声にする事業者も増加している。小規模事業者の法人形態、従業員規模および売り上げ規模は、会員総数のうち、個人事業者が 75%以上を占め、また従業員数が 2 人以下の事業所が約 70%を占める。地域内のみでの販売を主とする売上年 3,000 万円以下の事業者が約 80%を占めている。

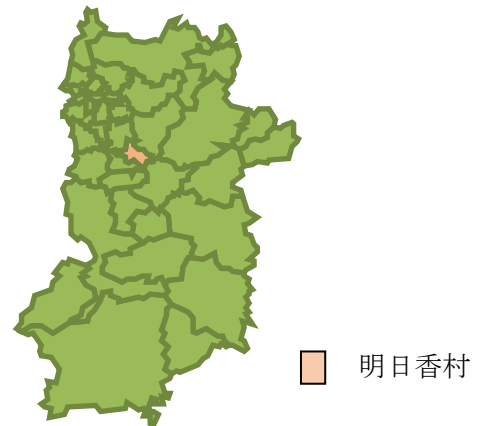
年度	人口数	商工業者数	小規模事業者数	商工会員数
R1	5,525	232	208	212
H30	5,560	232	208	217
H29	5,581	244	209	216
H28	5,681	245	209	213
H27	5,512	242	208	206
H26	5,766	244	209	203

・小規模事業者支援の現状

令和2年10月1日現在、経営指導員と経営支援員各1名、臨時職員2名の合計4名の体制である。当商工会の小規模事業者支援の取組は、第1期の経営発達支援計画に基づき、小規模事業者の経営状況の分析、事業計画策定、相談事業や経営改善のための各種講習会、地域活性化のための歴史観光といった地域資源活用促進、IT活用による新規需要獲得促進、国内外への販路開拓など、意欲的に取り組んできた。また令和2年に入り、世界的な社会課題となったコロナ感染症拡大への対策、小規模事業者の「未来ビジネスモデル」の構築支援など、支援の今後を見据えた取組を伴走型で進めている。



明日香村による独自の景観規制



②課題

- ・観光産業において、消費額を増やすための工夫、及び基幹産業である観光産業と農業の有機的連携による取組
- ・明日香法の開発規制により、大規模工場等の設営が困難であり、歴史的風土の保全を前提とした事業推進
- ・社会や市場変化に対応した個社のビジネスモデルの再構築
- ・令和2年に世界全体を襲ったコロナウィルス感染症拡大の影響を含む、ニューノーマル時代への対応
- ・IT化、DX推進が進む中で、個社の業務に関する従来のプロセスやツールの効率化
- ・AI、DX推進といったデジタル社会における、支援側のより高度な知識およびノウハウの習得と、小規模事業者への提案力。
- ・感染症拡大等の社会変化において、小規模事業者の経営発達を実現するためのビジネスモデル構築支援の質向上

## **(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方**

### ①長期的視点

「特別な法で守られた今後変わらぬ飛鳥の風景・風土・歴史資源を強みとした観光振興」、「個社が競争力のあるコアコンピタンスを形成し、個社の持続的な事業発展が地域経済活性化へと導く振興」、「事業が生まれる機会を地域として整え、ビジネスの担い手を新たに創出することによって、にぎわう街づくり、地域経済活性化へと導く振興」を掲げて推進し、小規模事業者の持続的発展と地域活性化を目指していく。それらに加えて今後10年程度を見据えて、感染症拡大等の社会課題、および小規模事業者をとりまく経済構造の変化に対して、持続可能な経済社会の振興を目指していく。

### ②明日香村第5次総合計画との連動制

明日香村の基幹産業である観光産業および農業において、各産業の活性化とその有機的な連携強化を目指す「第5次明日香村総合計画」と連動した、域内事業に関する支援強化を推し進める。当商工会は、明日香村および社会全体の現状と課題、域内小規模事業者の現状と課題、当商工会の現状と課題、そして明日香村の地域経済活性化の方針を踏まえて「農・商・工・観・官」の緊密な連携を推進する。

### ③明日香村商工会としての役割

- ・ 個社の競争優位性を高めるコアコンピタンス、および強靱なサプライチェーンを含む、個社未来ビジネスモデルを構築することによって、個社の稼ぐ力を強化し、地域経済活性化へと導く振興。
- ・ 感染症拡大等の社会課題や次世代通信技術の到来等のニューノーマル時代において、IT化を含むDX推進による業務効率化や、マーケットイン型経営による売上最大化、リスクマネジメント、業務体制づくりといった、個社の持続可能な経営基盤を構築。
- ・ 基幹産業である観光産業における、地域の強みを生かした事業を創出する振興を推進する。

## **(3) 経営発達支援事業の目標**

上記の中長期的な振興のあり方を踏まえた上で、経営発達支援事業の目標を以下の通りとする。

- ① コロナ感染症拡大等の社会課題、地域経済の構造変化に対応できる持続可能な個社ビジネスモデルの創出。
- ② 個社の生産性向上に寄与する、業務のIT化およびDX推進を組み入れたビジネスモデル構築による業務効率化、およびマーケットイン型経営による売上最大化の実現。
- ③ 小規模事業者の競争優位性を高める個社の強みとバリューチェーンの強化。
- ④ 小規模事業者ごとの経営課題に応じた伴走型支援を進めるための体制構築、および経営指導員等の資質向上。
- ⑤ 地域全体で推進する世界遺産登録へ向けた取組を機とした、観光産業の活性化における関連団体との連携強化による地域力向上と、観光事業の創出。

## 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7年3月31日 )

### (2) 目標の達成に向けた取組の基本方針

- ①徹底した経営状況ヒアリングと経営分析による小規模事業者の本質的な経営課題の抽出から、個社の強みと持続可能な経営体制を組み込んだ事業計画の策定、計画の実行、フォローアップ、需要開拓までを、一貫して伴走型で支援する。
- ②これまでは個社の売上最大化等を主とした支援であった。今後は新しい生活様式やA I等の社会変化に対応も含めた、「感染症対策といった日本全体が抱える社会的課題解決」と、「経営効率化や売上最大化」といった小規模事業者の経営発達を実現するための、個社の「未来ビジネスモデル」の構築を支援。また今後の事業経営のための、I T化を含むD X推進、S D G sを負担なく取り組んでもらうための支援内容を図り、結果として個社の生産性向上を実現していく。
- ③小規模事業者の経営資源および経営課題を詳細に把握し、資源の活用と課題解決を進め、コアコンピタンスの形成を伴走型で支援することによって、市場における小規模事業者の競争優位性を高める。
- ④第1期より取り組む経営指導員及び支援員の経営指導力、I Tリテラシー等の資質向上に加えて、支援情報のクラウド化、データベース活用による情報共有、オンライン支援等、支援自体の効率化と多様化を進める。
- ⑤特産品や観光資源といった、地域の強みを小規模事業者に活かし、地域全体の経済活性化戦略と連動して推進し、地域経済と小規模事業者の経営が共に向上することを目指す。

### 3. 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]

第1期においては、奈良県、地域経済団体などから収集した情報を基に、地域の経済分野に特化した情報を収集。グラフ等を使用し、経営発達支援ポータルサイトで幅広く公開した。また、併せて経営指導員の訪問等により、小規模事業者への提供を実施してきた。

###### [課題]

県内といった中範囲での動向に関する一定の情報は収集できていたものの、国内経済といったマクロ市場、および、村内のミクロ市場についての経済動向情報については、小規模事業者へ十分に提供しきれていないところに課題が残る。

##### (2) 目標

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
地域の経済動向分析の公表回数	2回	2回	2回	2回
調査報告提供数	250部	250部	250部	250部

##### (3) 事業内容

###### 【情報収集・整理】

明日香村における各種商工業を取り巻く外部要因や内部要因について、地域経済動向調査等を実施。村内小規模事業者の持続的発展を目指すための定量情報を取得する。経済の範囲を広範囲、中範囲、狭範囲に分け、マクロ的な視点とミクロ的な視点での動向を調査する。また、地域経済を大きく支える観光産業における情報を、RESASや行政情報などから収集していく。調査情報は、経営状況分析や事業計画策定、地域の経済活性化のための基礎情報として有効に活用する。

###### 【手段・手法】

具体的には行政・金融機関等による地域経済に関する調査情報を整理し分析、また、明日香村における各種商工業を取り巻く外部要因や内部要因について、地域内事業所へ独自に経済動向調査等を実施する。それら収集した情報を整理し、小規模事業者の事業計画策定の基礎材料としての活用を目的として、ウェブサイトおよび会報等によって幅広く公表する。

###### 【分析項目について】

- ・ RESAS、行政、地域経済団体の各種調査を活用した地域経済動向に関する情報と観光市場に関する情報の収集、分析（稼働力・人口・事業者数・個人消費・公共投資・雇用情勢・地域経済概況（販売価格・仕入れ価格・採算状況）・地域内企業の動向・From to・滞在人口率等）
- ・ 当商工会会員対象の動向調査を活用した狭範囲の地域経済動向に関する情報の収集、分析（売上、経常利益、資金繰り状況、組織、仕入状況、設備投資の状況）

##### (4) 成果の活用

収集情報・分析内容を整理した経済景況報告書を作成、商工会指導員及び専門家で共有し、経営状況分析や事業計画策定時に基礎資料として活用する。また、それらの情報を、会員をはじめとする小規模事業者に対し、メール、および紙媒体で提供。また、会報誌への挟み込み、自治体関係課（産業づくり課）に対し、非会員事業者への配布依頼を行う。同時に、商工会ウェブサイトでの情報提供も行い、会員・非会員ともに幅広く公開する。

### 3-2. 需要動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 〔現状〕

第1期においては、地域の主産業である観光産業において、関連する小規模事業者、地域に資する取組の戦略および事業計画策定を主とした目的として、

- ・ 観光に関するマクロ需要調査
- ・ 地域内宿泊者需要調査による来訪者ニーズ調査
- ・ 地域内消費者アンケートによる食・土産に関する需要調査

を実施した。調査では、来訪者の属性、嗜好や消費単価の傾向といった、小規模事業者の事業開発および改善に直結する情報を取得することができ、売上増加、ターゲットを絞った効果的なPRの実施といった成果に結びついた。

##### 〔課題〕

小規模事業者のさらなる経営発展には、目まぐるしく変わる市場の状況、消費者ニーズやインサイトといった、さらに踏み込んだ有用な情報の取得に課題が残る。また、一部の小規模事業者は調査結果の活用より成果が出たものの、より多くの小規模事業者への成果へとつなげるには、積極的に需要動向調査結果を活用する事業者を増やしていくことにも課題が残る。令和2年に入り、コロナウィルス感染症が拡大し、世界的に大きな社会変化を及ぼすものとなった。ニューノーマルと呼ばれるこれからの社会は、始まりを迎えたばかりで、小規模事業者の事業にも大きな影響を及ぼすことが予想され、今後の市場や消費者ニーズの変化を的確に把握していくことも重要な課題と考える。

#### (2) 目標

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
①マクロ需要調査回数	2回	2回	2回	2回
②宿泊需要調査・対象事業者数	10者	10者	15者	15者
③食・土産に関する需要調査対象事業者数	15者	15者	18者	18者

#### (3) 事業内容

事業計画策定および新たな需要開拓に向けた取組として、小規模事業者の事業ドメインにおいて、小規模事業者が「市場を知る」「顧客を知る」ことによって、商品（サービス）の開発、マーケティングの改善といった活動へとつなげ、競争優位性を高め、顧客獲得、市場シェアの拡大していくことを目指す。

本申請での取組では、第1期で実施した地域の主産業である**観光産業（宿泊・飲食・小売り物販）に関する需要動向調査**を、引き続き行い、数年間のビッグデータとして活用する。これまでの調査項目に加え、消費意思決定に導く商品やサービスの安全性、感染症拡大後の消費ニーズに関する項目を追加し、小規模事業者の事業計画策定にむけた調査を行う。

また、観光産業事業者だけでなく、必要に応じて、事業計画策定の対象となる小規模事業者の事業ドメインにおける需要動向調査を、専門家を交えながらオンデマンドで実施する。

- ①観光に関するマクロ需要調査を各種情報機関の資料を基に半期ごとに実施する。

##### 【調査項目】

- ・ エリア別

滞在人口（日本・奈良県・明日香村）、外国人滞在人口（日本・奈良県）

- ・ 業種別

旅行種類、宿泊の有無、旅行単価、平均泊数、宿泊施設形態、宿泊消費トレンド、旅行消費額、外食消費トレンド、みやげ物トレンド

**【調査の手段・手法】**

- ・観光庁旅行、観光消費調査統計情報、奈良県統計情報の活用
- ・業界専門誌等より統計情報およびトレンド等定量情報の収集（観光経済新聞、旬刊旅行新聞、ホテル旅館、月間食堂、近代食堂、飲食店経営、グルメジャーナル等）
- ・RESASより各統計情報の収集

②地域内宿泊者需要調査による来訪者ニーズ調査を村内宿泊施設協力の下、半期ごとに実施。

**【調査項目】**

属性（国・年齢・性別・家族構成・職業等）、滞在プラン（目的・目的地・宿泊日数・移動手段・支出額等）、購買プロセス（訪問の動機・価格・報収集手段・手配プロセス等）、嗜好（趣味）、感染症等対策に向けた安全性ニーズ等。

**【調査の手段・手法】**

紙媒体による宿泊施設利用者アンケート。対応が可能な宿泊施設に限り、タブレットを使用したクラウド型アンケートを実施。

③地域内消費者アンケートによる食・土産に関する需要調査を村内飲食店、みやげ物店の協力の下、半期ごとに実施。

**【調査項目】**

属性（国・年齢・性別・家族構成・職業等）、購入金額、購入場所決定の理由、購入理由、感染症等対策に向けた安全性ニーズ、他に希望する商品等。

**【調査の手段・手法】**

レストラン、土産物店等で、タブレットを使用したヒアリングアンケート。

(4) 需要動向調査情報の整理、及び成果の活用方法

定量情報は、数値、前回調査（前年調査）との増減率を整理し、クラウドデータベース内に保存する。また、情報ごとにタグ付けを行い、業種ごとの分析、同規模事業比較の分析、時期別各項目分析を容易に出来るよう整理する。定性情報は、属性ごとに整理しリスト化、事業者ごとの調査ニーズに合わせて情報を抽出できるように、クラウドデータベース内に保存する。調査毎に報告書を作成し、個社の商工会訪問時、指導員の巡回ヒアリング時に紙媒体またはE-mailニュースレター形式で提供する。希望者には、収集した情報を個社のニーズに合わせて分析フィルターを作成し、個社ごとにカスタマイズした報告書を提供、個社が自身の事業ドメインの需要動向をわかりやすく把握でき、経営改善へとつなげるよう図る。同時に、商工会ウェブサイトでの情報提供、自治体担当課（産業づくり課）との情報共有も行う。また、収集情報・分析内容は商工会指導員、専門家で共有し、ビジネスモデル、事業計画策定時および修正時に、基礎資料として活用する。

#### **4. 経営状況の分析に関すること**

(1) 現状と課題

**〔現状〕**

第1期においては、専門家を交え、定量分析である財務分析（収益性分析：売上高利益率、資金繰り分析：キャッシュフロー、安全性分析：有利子負債月商比率）、定性分析である経営・マーケティング分析（3C分析・SWOT分析・4P分析）を実施した。また、四半期毎の巡回訪問では、課題の確認を行い、個社の経営状況を把握した。

**〔課題〕**

計画した分析件数の目標は達成したものの、表面上の課題を聞くにとどまり、対象の小規模事業者の経営発達に大きく寄与する支援までには至っていない。経営発達の軸となる業務効



率化と売上最大化に関する、本質的な個社の課題抽出に支援としての課題が残る。

(2) 目標

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
セミナー開催回数	1回	1回	2回	2回
経営分析件数	8者	8者	10者	10者

(3) 事業内容

①経営分析対象事業者の抽出

・経営分析セミナーの開催

募集方法：セミナーチラシの配布、及び明日香村、明日香村商工会のWEB上で告知

開催回数：年に1回～2回

参加者数：20事業者

②経営分析の内容

個社の経営状況を定量、定性の両側面から把握、その分析から経営課題を抽出し、課題に対する改善箇所を明確に示すことを目的とする。業務効率化と売上最大化、そして持続可能な経営の観点から、事業計画策定時に、個社の強みを伸ばしコアコンピタンスの形成を目指す取組を組み込むこと、弱みを補完する改善を事業計画に盛り込むことを目指す。

本申請での取組では、財務分析および経営・マーケティング分析に加え、専門家によるヒアリングを行い、業務効率化と売上最大化の双方の観点から、事業活動を分類し、機能ごとの付加価値を深掘りすることにより、個社の本質的な課題を抽出する。また、今後の事業経営のための、新しい生活様式への対応、IT化を含むDX推進、持続可能な社会への対応も併せて分析を行う。

【対象者】

セミナー参加の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い10社を選定

【分析項目】

経営分析：収益性、効率性、安全性、生産性、成長性

財務分析：売上、経常利益、資金繰り状況、キャッシュフロー推移、仕入状況、設備投資の状況

マーケティング分析：4C分析、顧客分析

バリューチェーン分析：製造、物流、販売、サービス、インフラ、人事労務管理

個社の未来ビジネスモデルに関する分析：DX推進度、持続可能な社会への対応度

【分析手法】

財務、マーケティングおよび経営全体の状況把握および分析に加えて、経営課題の抽出までを一貫して伴走型で取り組む。明日香村商工会が取り組んできた個社ごとの「ビジネスモデル・キャンパス」を活用して、個社の強み弱みの把握、バリューチェーン、全体のビジネスモデルの分析を、専門家を交えながら、フレームワークを活用し、訪問及びオンラインによるヒアリングにて効率的に実施する。

(4) 分析結果の整理および活用方法

定量情報は、個社ごとに、数値、前回調査（前年調査）との増減率を整理し保存する。また、定性情報は、バリューチェーンフレームワークおよび独自のフレームワークに落とし込み、保存する。整理した情報は個社ごとに紐づけ、クラウドデータベース内に保管し、当商工会内職員と、必要に応じて専門家に共有する。また、個社へ分析報告書を提供し、個社が自身の経営状況をわかりやすく把握でき、経営改善へとつなげるよう図る。分析情報は、事業計画策定の基礎資料として、そして伴走型で支援していく上でのPDCA資料として、将来的にビジネスモデルを再構築する際の基礎資料として活用する。

## 5. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 〔現状〕

第1期においては、創業時から固定されたビジネスモデルの再構築を主たる方向性として、地域経済動向調査および個社の経営状況分析の情報を基礎に、マーケットイン型の事業計画策定へ向けた支援を実施し、事業計画の目標策定数を達成した。

#### 〔課題〕

事業計画を策定した事業者すべてが、市場優位性が高い事業展開まで発展しているとは言えず、中長期視点での小規模事業者のコアコンピタンス形成に課題が残る。令和2年に入り、コロナウィルス感染症が拡大したことによる、社会変化への対応は、ほぼすべての企業に共通する課題であり、持続可能な経営のための事業計画再策定は急務となっている。

### (2) 支援に対する考え方

中長期的な経営発展の実現に向け、市場における競争優位性の高い、顧客ニーズに対応したビジネスモデルの構築（または再構築）を目指す。そのビジネスモデルに基づいた事業計画を、小規模事業者が策定、実施、確認、修正のPDCAが行えるようになるまで支援する。本事業での取組では、経営状況の分析を行った小規模事業者全てを対象として、業務効率化、売上最大化、社会課題解決の観点から、持続可能な経営に向けた個社未来ビジネスモデルの構築、事業計画策定を伴走型で支援する。セミナー・ウェビナー、個別相談会といった形式、各専門家の助言等を、個社の状況にあわせて支援内容を組み立て、実施する。また、アフターコロナや持続可能な社会づくりといった、社会変化へ対応した事業計画の策定を進める。

### (3) 目標

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
事業計画策定件数	8者	8者	10者	10者

### (4) 事業内容

#### ①事業計画策定セミナーの開催

募集方法：セミナーチラシの配布、及び明日香村、明日香村商工会のWEB上で告知  
実施回数：2回程度／年  
参加者数：20名

#### 【支援対象】

経営分析を行った事業者を対象とする。

特に、現状で経営課題が残り、事業計画の再策定が必要な事業者、これまで事業計画がなく、勘や経験則に頼った経営を行っており、その脱却を目指す事業者に重点をおく。

#### 【手段・手法】

事業計画策定にあたっては、調査・分析・計画策定の一連の流れで実施することを徹底し、ウェビナー・セミナーと個別相談を組み合わせ、個社に適した事業計画を自身で作成できる支援を実施する。

#### ②事業計画策定支援個別相談会の開催

募集方法：セミナーチラシの配布、及び明日香村、明日香村商工会のWEB上で告知  
実施回数：10回程度／年  
相談者数：8事業者  
相談内容：専門家による事業計画策定に関する個別相談（中小企業診断士 他）

### 【支援対象】

事業計画策定セミナーに参加した事業者を対象とする。

特に支援対象のうち、経営指導員が専門家相談を必要と判断した事業者で、より高度な戦略・戦術を事業計画に盛りこむための知識・ノウハウを有した専門家が必要とする事業者。また、社会課題により、ビジネスモデルの大きな転換が必要な事業者。

### 【手段・手法】

経営、マーケティング、DX、財務、起業等、各分野の専門家と連携し、相談会を実施。個社に適した有効性・実行性のより高い計画策定を支援する。さらに踏み込んだ戦略等については個別訪問による相談、専門家の紹介を行う。策定には、経営状況分析時に用いた、バリューチェーン・マーケティングのフレームワーク（明日香村商工会ビジネスモデル・キャンパス）を活用し、競争優位性を意識した事業計画策定を目指す。

## 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〕

第1期においては、策定した事業計画の進捗管理・改善点の検討・事業計画の修正を伴走型で支援した。フォローアップ回数については、目標以上を実現することができた。進捗管理については、対象事業者の状況を鑑みながら、計画に後れを取らないためのフォローができた。

#### 〔課題〕

経営改善、新規課題への対応については、単なる会計のIT化から進めた改善計画から経営全体を効率化するDX導入への経営革新を例とした、専門性の高い案件や、人材育成、組織意識改革といった事業者ニーズが目立ち、指導員の資質の向上と、専門家とのより深い連携支援が課題となっている。

### (2) 支援に関する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を支援対象とする。小規模事業者が策定した事業計画を円滑に進めること、市場や社会の変化があった際に対応すること、策定した計画で成果が低い際に改善することの実現を目的に、策定した事業計画の進捗状況を訪問巡回、状況に応じて専門家と連携し、事業計画遂行におけるボトルネックの発見、および解決策の検討および実施を、伴走型で支援する。

策定した事業計画の推進にあたり、ボトルネックの発見を的確に行い、その課題解決に向けタスクを設定し、経営指導員と必要に応じて専門家が課題解決する体制を整える。

### (3) 目標

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
フォローアップ対象事業者数	8者	8者	10者	10者
頻度（オンライン含む延回数）	48回	48回	60回	60回
売上増加事業者数	6者	6者	8者	8者
利益率10%以上増加の事業者数	6者	6者	8者	8者

#### (4) 支援内容

##### ①訪問巡回フォローアップ・オンラインフォローアップ

###### 【手段・手法】

事業計画策定後、経営指導員が中心となり巡回訪問及びヒアリングを実施する。巡回は四半期に一度を基本とし、必要に応じて追加訪問及びオンライン面談を実施する。初年度、事業計画策定事業者8者のうち、4者は毎月1回、他の4者は四半期に1回のフォローアップを実施(対象期間は7月～翌年3月の9カ月/年間とする)。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

###### 【フォローアップ内容】

###### ・計画の進捗

アクションプランの実行進捗、売上・純利益等の実績、資金繰り等の経営安全性確認等について現状を確認。計画との相違を定量・定性の面から確認する。

###### ・経営課題

計画実行に際し、新たな経営課題がある場合、経営(財務)分析・マーケティング分析を再実施、課題の明確化を行う。

###### ・計画の再検討

課題点を抽出した後、その課題に対しての解決策を検討、専門家との同行訪問、外部機関との同行等、支援対象事業所の実情に適したタイムリーな支援を実施する。ビジネスモデルを改善し、修正したアクションプランを事業計画へ反映させ、PDCAサイクルをまわす指導を行う。

###### ・その他

事業実施に伴い、資金繰り等の相談が生じる場合、明日香村中小企業金融融資制度等の低利融資の活用、観光関連事業者については、地方銀行である南都銀行が中心となって創設された、地域活性化観光ファンドの活用等を検討。また、当会ではクラウドファンディングによる資金調達支援も実施しており、状況に応じて機動的に活用していく。

###### 【計画と進捗状況とがズレている場合の対処】

計画と相違がある場合には、人・物・金・情報の観点から、どの部分に計画実行を妨げる課題があるか、または計画の修正が必要かを検討し、適宜専門家の指導を仰ぎながら計画を軌道修正していく。

##### ②専門家指導による業務効率化個別支援

###### 【手段・手法】

小規模事業者の生産性を高めるためのIT導入、経営全体を効率化するDX導入に関する専門性の高い個別支援を行う。経営状況分析にて小規模事業者のバリューチェーンにおける、非効率な要素や付加価値の高い要素を分析し、業務効率化に向けた戦略立案を包括的に支援する。

###### 【フォローアップ内容】

経営状況分析にて、事業者の業務全体を細分化し可視化した上で、課題に対する個別支援を行い効果的な支援を行う。

##### ③マーケティング力強化セミナーの開催

###### 【手段・手法】

専門家および学術機関と連携しセミナーを実施。市場の変化に合わせた事業計画を実行するため、マーケットインのビジネスモデルを修正するPDCAの場としてセミナーを実施。最新マーケティングツールを個社に取り入れる場として活用する。

### 【フォローアップ内容】

小規模事業者の課題ニーズにあわせセミナーを選定。フレームワーク活用、ビッグデータ活用、インターネット活用、DX推進といったプログラムを実施していく。

- ・セミナー回数：2回程度／年
- ・セミナー受講者：事業計画を策定した全ての事業者

## 7. 新たな需要の開拓に寄与すること

### (1) 現状と課題

#### 〔現状〕

第1期においては、明日香村の主産業である観光産業に関連する分野での需要開拓支援に重点を置き、宿泊サービス、みやげ物（地域特産品・6次産業化開発特産品）、飲食サービスといった分野において、B to Bの需要開拓、B to Cの需要開拓を実施した。地域の宿泊者数においては、第1期開始時と比較し200%以上の宿泊者数増加となり、その一端を担った。

#### 〔課題〕

一方、地域特産加工品や土産物においては、微増にとどまり、今後は、消費者ニーズに合わせた商品開発やマーケティングと、十分に連動した取組による需要開拓を実施していくことに課題が残る。また、感染症拡大やEコマースの市場拡大などの社会変化がある中で、今後はインターネット上での需要が大きく見込まれることに対する、小規模事業者の需要開拓戦略にも課題が残る。

### (2) 支援に対する考え方

小規模事業者の事業計画に基づいた、販売・プロモーション機会の増加による、発展的な売上拡大、販路拡大を目的とし、小規模事業者がより効果的に自社商品及びサービスを買手にPRすることが出来るよう支援を行う。また、対象の小規模事業者に継続的な支援を行うことで、個社の無形資産としての顧客ロイヤリティ獲得へ発展させることを目的とする。

需要の開拓支援は、本事業で調査、分析、計画策定と一貫して実施され、事業計画の中の需要開拓の機会として位置づけることとする。

第1期から引き続き、地域の主産業である観光産業において、行政の成長戦略と連動した形で、宿泊サービス、みやげ物（地域特産品・6次産業化開発特産品）を主とした需要開拓、そして事業計画策定事業者の中から、計画に基づき需要拡大を必要とする事業者に対し、支援を実施する。新規支援として、製造業および小売業の小規模事業者を主の対象として、B to Cでのインターネット上での需要開拓に向け、ウェブサイト訪問者や潜在顧客の分析および解析、多くの会員を有するウェブショッピングプラットフォームでの需要開拓に取り組む。

### (3) 目標

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
グルメ&ダイニングショー参加事業者数	3者	3者	4者	4者
成約件数	2件/3者	3件/3者	5件/4者	5件/4者
ビジネスマッチなら参加事業者数	7者	7者	9者	9者
成約件数	5件/7者	5件/7者	5件/9者	5件/9者

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
観光商談マッチングフェア参加事業者数	3者	5者	5者	7者
成約件数	10件/3者	15件/5者	20件/5者	30件/7者
旅行会社営業活動参加事業者数	3者	5者	5者	7者
成約件数	12件/3者	12件/5者	15件/5者	18件/7者

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
Eコマース支援事業者数	4者	4者	6者	7者
個社の売上増加率(平均値)	20%	20%	25%	30%

#### (4) 事業内容(支援の手段・手法)

##### ①物販・飲食サービスの需要開拓に関する商談会への出展

###### ・グルメ&ダイニングスタイルショー(年1回 BtoB)

小売店等のバイヤー向けのPRおよび商談会。稀少性・高付加価値を意識した特産加工品、また、飛鳥地域ブランディングで開発した地域メニューを個社で商品化、主にセレクトショップ、高級コンビニ、高級スーパー、製造委託希望事業者へ向けて実施。個社では繋がりが持ちづらい全国のバイヤーとのBtoBでの需要を開拓する。

商工会がグルメ&ダイニングショーの展示ブースにおいて1ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

###### ・奈良県商工会連合会&橿原商工会議所主催「ビジネスマッチなら」(年1回 BtoB、BtoC)

地域内外のバイヤーと地域内サプライヤー等との商談会。地域資源を活用した地域特産品や観光関連商品を、主に県内の小売店(道の駅・専門店など)へ販売していく。

##### 【支援対象】

- ・事業計画を策定した小規模事業者の事業ドメインが製造、小売、観光サービスである事業者を主な対象とする。
- ・小ロットから中規模ロット生産が可能な加工品製造事業者。
- ・本支援事業内で、地域の特性を生かしマーケットインの商品開発(加工品・土産物)を行った事業者

##### 【支援の手段・手法における効果的工夫】

出展ブースの構築においては、地域ブランディングと連携した取組として推進することによって、地域ブランド自体の認知度を高め、個社は既に認知度の高い飛鳥という地域ブランドを利活用し需要開拓につなげる、地域と小規模事業者の双方が相乗効果を見込めるWinWinの連携事業として推進する。

##### ②宿泊・体験プログラムの需要開拓に関する商談会への出展、及び旅行会社への営業

###### ・全国商工会連合会主催「観光商談マッチングフェア」(年1回 BtoB)

個人向け旅行商品に対応するバイヤー向け商談会。大手との商品差別化を図る中小旅行会社に対して、一棟貸宿泊施設・古民家ステイなどを活用した明日香村での滞在型商品(2泊～3泊)を提案していく。

商工会が観光商談マッチングフェアの展示ブースにおいて1ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

・ 旅行会社他への営業活動（年4回 BtoB）

着地型観光商品の商材、及び土産物等のPR。首都圏内の団体旅行（教育旅行・研修旅行）及び個人旅行を商圏とする旅行会社、及びマスメディアに対して、明日香村内の様々な地域資源を織り交ぜた着地型観光商品（いちご狩り体験、超小型モビリティレンタル、民家ステイ、古民家ステイ、道の駅、国営飛鳥歴史公園等）を提案していく。  
商工会が事業計画を策定した事業者と連携して旅行会社等を訪問。新たな需要の開拓を支援する。

【支援対象】

- ・ 事業計画を策定した小規模事業者の事業ドメインが製造、小売、観光サービスである事業者を主な対象とする。
- ・ 観光産業に関連する小規模事業者においては、地域戦略と同調する、または地域特産品を活用する事業者を主な対象とする。
- ・ 村内の宿泊施設（民家ステイ・民宿・分散型古民家ホテル・ゲストハウス）
- ・ 地域農産物等を活用しプログラムしたサービスを展開する事業者・特産品加工所

【支援の手段・手法における効果的工夫】

国内外の旅行会社と深い繋がりを持つ、当会法定経営指導員が地域事業者と同行で旅行会社を訪問することにより、よりリアリティを持つ提案を推進することができる。  
地域の滞在人口を増加させることにより、飲食・土産物等の関連する消費を増加させる効果を見込むと同時に、宿泊・飲食・土産を地域内でパッケージ化し提案することにより、地域内の消費単価を上げる工夫、旅行代理店等が扱いやすい利便性の高い商品化の工夫を行う。

③ Eコマースにおける需要開拓個別支援（BtoC）

事業計画を策定した小規模事業者のうち、Eコマースによる需要拡大を目指す事業者に対し、活用段階を「導入（自社・プラットフォーム）・運用（解析・SEO対策・戦略立案）」に分け、事業者のリテラシーに合わせ個別に支援を行う。導入に関しては、ホームページを新たに制作するといった点の支援ではなく、需要動向調査結果に基づき、小規模事業者のターゲットにとって効果的なメディアの選定、企業ブランディングや商品ブランディングを含めた需要開拓戦略の策定を含む包括的な支援を行う。

【支援対象】

- ・ 事業計画を策定した小規模事業者を基本的な対象とする。
- ・ ターゲットの購買手段がオンラインである、またはオンライン変わりつつある商品を扱う事業者
- ・ オンライン上で需要を拡大していく事業計画を策定した事業者。

【支援の手段・手法における効果的工夫】

事業者によって、Eコマースやインターネットを活用した需要開拓の経験度が異なるため、セミナー形式ではなく個別支援を行うことで、事業者の活用段階に応じた的確な支援を行うことが可能となる。

## **8. 事業の評価およ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〕

第1期においては、事業の開始時と実績報告時に事業検討委員会を開催し、PDCAをまわす仕組みを構築してきた。事業結果については、その内容を見直して次年度事業に活かせるよう計画立案を実施した。

#### 〔課題〕

今後は、外部有識者からの意見等の見直し案を踏まえた上での適切な事業計画立案が、次年度に実施されているかの検証に課題が残る。

### (2) 事業内容

経営発達支援計画に基づく事業の評価及び見直しについては、以下の手順により行い、PDCAサイクルを適切に回す仕組みを構築する。

#### ①検討委員会の設置

事業の評価及び見直しを推進するための「事業検討委員会」を立ち上げる。

#### ②検討委員会の構成員

事業検討委員会には、外部有識者2名（中小企業診断士等）、法定経営指導員、明日香村産業づくり課担当者（1名）、が参画すること。

また検討委員会においては、商工会会長、商工会副会長（1名）、商工会青年部・女性部から各1名、の4名がオブザーバーとして参加する。

#### ③検討委員会における評価の頻度

事業検討委員会は、6か月に1度開催し、前年度の見直しが事業計画として反映されているかの確認・その進捗状況・事業成果・今後に向けての見直し案について意見出しすると共に、その内容を提言として集約。理事会にてその提言を踏まえて、次年度における事業の方向性を決定する。

#### ④事業評価等の閲覧状態

事業の成果、評価、見直し結果、今後の方針については、その都度明日香村商工会ホームページにて掲載して閲覧可能な状態とする。

## **9. 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〕

現状は経営指導員、及び経営支援員が奈良県商工会連合会主催の支援能力向上研修等に参加。また、マーケティングやIT利活用（クラウド活用等）については、当会単独での職員研修（臨時職員含む）を実施。それぞれの資質向上に努めてきた。

#### 〔課題〕

課題として、学んだ内容が会員支援の現場において、より実践的なものとして十分に活用出来ていない事。また、コロナ禍で加速することが予想されるデジタル化について、支援する側のデジタル化推進が十分に進んでいない事が挙げられる。また、職員間において支援情報やスキルに関する効率駆共有化も大きな課題である。



## (2) 事業内容

### ①職員全体の支援能力の向上に向けた取り組み

- ・ 業務の IT 化を含めた DX 推進、マーケットイン型のビジネスモデル、生産性向上に寄与する支援手法等の習得

コロナ禍において、中小企業及び小規模事業者のデジタル化は今後の必須要件となっている。そんな中、支援機関である明日香村商工会全職員（臨時職員等含む）の IT リテラシー強化を重点的に推進する。具体的には with コロナ時代に求められるオンライン支援手法の導入と活用、生産性向上に寄与するクラウド活用、それらに伴うデジタルセキュリティ対策強化について実践的に学んでいく。その結果、支援策事業所の新たなビジネスモデル構築に寄与する支援能力を習得する。

### ②支援ノウハウの組織内共有化の仕組みづくり

- ・ 情報共有化の推進

事務局内における支援情報については、クラウド上で一元管理できる仕組みを構築していく。具体的には DropBox でのファイル等の共有、打合せ情報等はチャットツールである slack での情報共有、事業計画策定支援事業者には KINTON での案件管理を徹底。それにより、支援先事業所、出張先、事務局のどこにいても必要な情報を適宜更新、共有することが可能となる。

- ・ 案件のデータベース化による経営指導員以外の職員の資質向上

特に事業計画策定事業者への支援については、事業内容、財務内容等の各種支援先情報についての深掘りによる伴走型支援が必要となる。それぞれの案件を KINTONE によりデータベース化する事により、職員間の打合せだけでは不十分となる詳細な支援情報についての情報共有が推進されると共に、定期的な打合せ時間が確保できなくとも、経営指導員と同等の支援レベルを確保することが可能となる。

## 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]

飛鳥地域（橿原市・明日香村・高取町）は 2024 年を目標に、世界遺産登録を目指している。明日香村では、平成 28 年 9 月に国営飛鳥歴史公園によるキトラ古墳壁画保存管理施設の開設、平成 30 年に行政による道の駅の開業と、体験や物販サービスが提供できる環境が整いつつある。明日香村商工会では、滞在型消費市場の創出を目的に、第 1 期から、「飛鳥民家ステイ」と「体験プログラム」による国内外からの教育旅行受入事業を推進している。令和元年には約 6,000 泊の滞在があり、一定の市場創出の成果となった。また、当商工会の支援により、小規模事業者として古民家宿泊施設が創業した。2025 年までには、星野リゾートの宿泊施設開業を予定しており、滞在型観光促進による地域消費の拡大を目指している。



キトラ古墳壁画保存管理施設

〔課題〕

そのような状況の中、地域経済活性化に向け、村全体の地域活性化の方向性を定め、当会をはじめ、行政、小規模事業者、農家、他の地域支援団体が一丸となり、地域経済の活性化に資する取組を推進していくことが大きな課題である。

(2) 事業内容

①第5次明日香村総合計画（行政計画）における農業・観光の有機的連携に係る具体的事業の推進

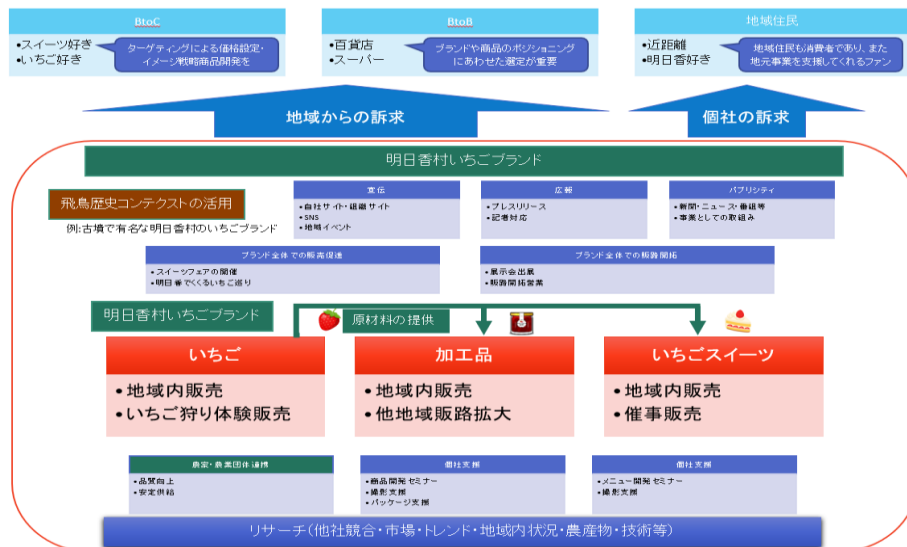
・あすかいちごプロジェクト協議会の発足と運営

地域特産品であるいちごを活用した新しい商品の開発や、チャレンジ精神豊かな新規創業者の創出により、訪問者を消費者へと変える農村明日香村の強みを活かした競争優位性の高いビジネスによる地域力向上を目指すため、当商工会が主となり行政、小規模事業者、農家、公社、専門家、大学、支援団体等からなるプロジェクト推進チームを発足。毎年1月～3月にかけて「明日香ストロベリーフェア」を開催。それに伴い以下の関係団体が計画立案等の実施のために参集し、方向性を確認するための仕組みを構築する。

明日香村商工会	プロジェクト推進・事業者への支援
明日香村役場	行政戦略としての事業連携・地域PR
いちご農家	1次产品生产・共同開発
事業者（飲食・宿泊等）	商品・サービスの開発、個社として地域訴求
専門家・大学	開発・事業ディレクション等の指導・助言
（一財）明日香村地域振興公社	農業者への支援と村全体の農業振興
（一社）飛鳥観光協会	観光振興戦略としての事業連携
支援団体	PR、販売場所等、得意分野での役務、資産提供

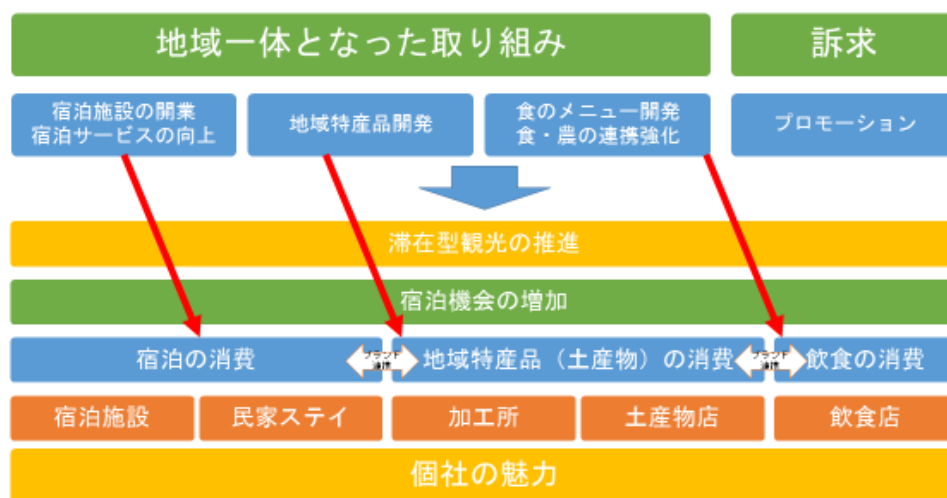
・商農連携によるいちごを活用した地域ブランディング事業

市場将来性が高く、地域名産品であるいちごを最大限に活用し、飲食サービス、加工品土産物、体験サービス、一次産品といった、モノやコトを包括的にとらえ、取組全体をブランディングしていくことにより、地域に愛され、来訪者にも愛される商品およびサービスを創造し、地域力向上を目指す。具体的には、農家が実施するいちご狩り体験と、小規模事業者が提供する飲食サービスにおいて、価値共有およびサービスの相乗効果を加速させるイベント、統合ブランドの戦略策定と実行、現地消費と通販の連動マーケティングを実施する。



②世界遺産登録を目指す飛鳥地域（橿原市・明日香村・高取町）における、歴史的風土を生かした観光サービスの創造

第1期から引き続き、奈良県および明日香村が推し進める県内・村内の宿泊施策に連携する形で、施設増、宿泊者増の具体的なアクションプランを実行していく。また、宿泊に伴う消費を生むための、地域一丸となった経済循環を構築するため、地域ブランディングと連動した取組の一環として、地域特産品・メニューの開発および滞在者への積極的プロモーションを実施、個社の売上拡大を目指す。



・宿泊サービス事業者支援

第1期では、商工会が主となり、「飛鳥民家ステイ」と「体験プログラム」による国内外からの教育旅行受入事業の推進、「飛鳥ブランド」ロゴを使用した特産品開発事業の推進している。会員事業所はもちろんの事、行政や地域内の他団体とも深い連携を実現している事業である。今後は、それらに加えて、明日香村ならではの、古民家ステイが可能な宿泊施設を地域内に増やすことを推し進め、新しい生活様式に対応した施設のマーケティング、許認可取得のサポートなど、包括的に支援する。



・飲食サービス・加工製造事業者支援

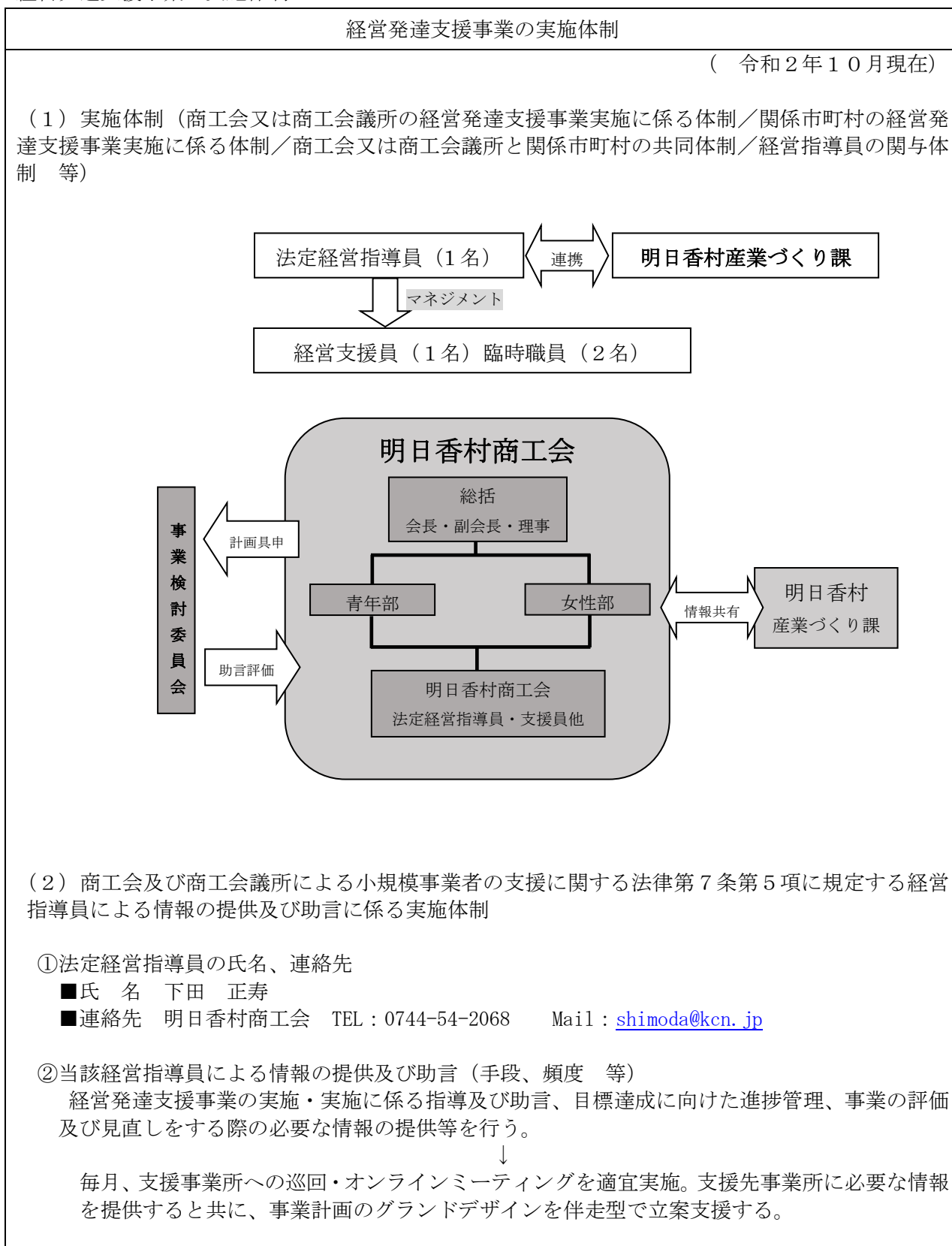
先に述べた、観光と農業の有機的な連携の地域ブランディング戦略に基づき、地域の強みである特産品や地域食材を活用した飲食店・加工品製造事業の創業を、市場分析・ビジネスモデル構築・事業計画策定・需要開拓まで包括的に支援する。

また、いちごを活用した地域経済の活性化に関して、個社が商品の開発・PR・販売を一貫して行えるビジネスプラットフォームとなる「あすかいちごの村プロジェクト」を進める。



(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

〒634-0112

奈良県高市郡明日香村島庄 5 番地

明日香村商工会 事務局

TEL : 0744-54-2068 / FAX : 0744-54-4570

Mail : asuka@kcn.jp

②関係市町村

〒634-0111

奈良県高市郡明日香村岡 55 番地

明日香村 産業づくり課

TEL : 0744-54-2001 / FAX : 0744-54-2440

Mail : a-sangyo@tobutori-asuka.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	
必要な資金の額	8,000	8,000	8,500	8,500	
専門家謝金	1,150	1,150	1,300	1,300	
旅費	160	160	160	160	
会議費	10	10	10	10	
資料購入費	100	100	100	100	
通信運搬費	150	150	150	150	
印刷製本費	—	—	—	—	
雑役務費	500	500	600	600	
消耗品・備品費	30	30	30	30	
ソフトウェア、 サービス費	200	200	250	250	
展示会等実施・ 出展費	1,200	1,200	1,200	1,200	
広報費	1,000	1,000	1,000	1,000	
委託・外注費	3,500	3,500	3,700	3,700	

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入、国補助金、明日香村補助金、委託事業費収入 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。

(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	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①           ②           ③	