経営発達支援計画の概要

実施者名 （法人番号）	明日香村商工会（2150005004772 ） 明日香村（294021）
実施期間	令和７年４月１日～令和 12 年３月 31 日
目標	①　少子高齢化等の地域課題や地域経済の構造変化に対応する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 化及び DX 推進を組み入れたビジネスモデル構築による生産性向上、及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ケイパビリティの向上。 ④個社経営課題に対応できる経営力再構築伴走支援を進める為の組織体制構築。 ⑤地域全体で推進する「飛鳥・藤原の宮都」の 2026 年世界遺産登録へ向けた取組を契機とした、関係団体との地域連携強化による地域力向上と観光事業の創出。
事業内容	3.地域の経済動向調査に関すること 地域経済に関する各種調査情報を整理し分析。また、地域商工業を取り巻く外部及び内部要因について域内事業所へ独自に経済動向調査等を実施する。収集した情報を整理し、個社の事業計画策定の基礎材料とする為、ウェブサイトおよび会報等によって幅広く公表する。 4. 需要動向調査に関すること 地域の主産業である観光産業に関する需要動向調査を引き続き行い、継続したビッグデータとしてクラウドで保存活用し、小規模事業者のマーケットイン型事業計画策定に役立てる。 5.経営状況の分析に関わること 個社の経営状況を定量定性の両側面から把握。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する。分析は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。 6. 事業計画策定支援に関すること 個社の生産性向上と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支援。経営力再構築伴走支援により、本質的課題への経営者の気付きを促す事を支援の基盤におく。 7.事業計画策定後の実施支援に関すること 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巡回訪問等による伴走型で支援する。経営力再構築伴走支援での事業者自身の内発的な動機付けにより、事業者の潜在力発揮に向けた支援を基本とする。 8.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、展示商談会、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。
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 〒634-0142 奈良県高市郡明日香村橘２１番地 TEL：0744-54-9020／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 5,071 人、世帯数 2,187 世帯（共に令和６年１０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５３．８歳、１５歳未満９．２％、１５～６４歳割合４４．５％、６５歳以上４１．６％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２９．３％に対して１２．３％高めであり、4 年前と比較してもより一層高齢化が進んでいる。人口の増減に関しては、平成１７年の６，３４３人、令和２年の 5,179 人と、人口減少に歯止めがきかず、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の危惧といった、危機的な状況になりつつある。 地域の特性としては、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、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。これらの文化遺産を含む「飛鳥・藤原の宮都」は、２０２６年の世界文化遺産への登録を目指して、２０２４年９月に国内推薦候補に選定され、地域全体の機運が高まってきている。地域では、公民一体となって、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が中心である。観光業は明日香村の主要産業で、飛鳥時代の歴史遺産が数多く残ることから国内外の観光客を集めている。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６０万人（令和 4 年）である。 昭和６１年度は約１４０万人、コロナ禍前は約８０万人であったことに対し、地域観光市場が依然として低迷している状況である。観光消費額は約１８億円（令和 4 年・村内関連事業者売上額）と推定され、新型コロナ感染症拡大は、村内の経済に大きな影響を及ぼした。 農業も明日香村の伝統的な産業の一つであり、米、野菜、果樹の地域特産品に加え、近年ではいちごの生産が増加している。令和 4 年の農業算出額は約６．３億円で、奈良県全体の特産品である米やいちごの生産が占める割合が高い。しかしながら、農業従事者の平均年齢が６７歳と高く、農業においても高齢化が進み、担い手不足が深刻な状況となっている。高齢化や担い手不足は、耕作放棄地の増加や、明日香村特有の景観を形成する農地の維持管理に影響を及ぼすこととなっている。 ・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、加えて、コロナ、円安、人件費増加等による建築費用の高騰もあり、事業展開への影響が否めない現状である。 令和２年からの新型コロナ感染拡大は、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、顧客減少によって、経営悪化を招くこととなった。 また、特に高齢の経営者や小規模な事業者においては、生産性向上や価値創造のためのＤＸ推進やＩＴ導入といった社会全体の動きに対して、従来の経営体制や業務体制から脱却できずに、経営発展への不安が残っている企業が増加している。 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、個人事業者が約７

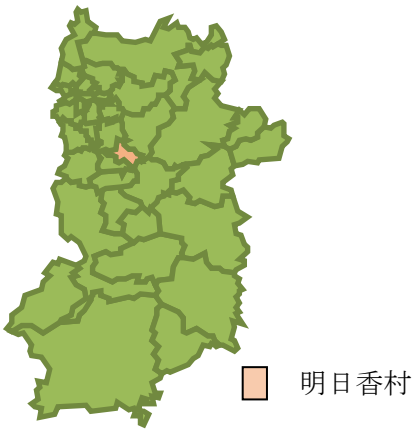
８％以上を占め、その中でも従業員数が２人以下の事業所が約７３％を占める。地域内のみでの販売を主とする売上年３，０００万円以下の事業者が約８２％を占めている。

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
R2	5,451	230	205	220
R3	5,358	227	201	213
R4	5,264	223	196	216
R5	5,168	228	201	213

・小規模事業者支援の現状

令和６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 5 名の合計 7 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期および第２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、ＤＸ推進、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。加えて、令和２年から始まった新型コロナ感染症拡大への対策と、コロナ禍におけるビジネスモデル再構築支援を重点的に行った。令和５年からは、アフターコロナにおける事業者の生産性向上、インボイスや電子帳簿保存法への対応といった、ＤＸ推進及びＩＴ導入支援を重点的に、次世代の経営発展へ向けた支援を実行している。特に第 2 期からは「経営力再構築伴走支援」の本質である、事業者が抱える「真の課題」について、ヒアリングを通じて洗い出した上で共有し、それに対する課題解決への側面的支援を実施することを重点的に取り組んできた。

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、世界遺産登録を機会とした、地域消費額増加のための、宿泊施設や飲食店などのサービス産業の充実
- 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
- 中長期的な課題として、来訪者の季節変動が激しく、特に繁忙期である春・秋に観光客が集中し、年間を通じた安定的な観光収入へ向けた戦略
- 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
- 個社が現在取り組むデジタイゼーションから、デジタライゼーションへの発展、そしてＤＸへ向けた具体的な計画や実装
- 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

(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＜後期＞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

・個社のケイパビリティを高める支援、未来ビジネスモデルを構築する支援を実施することによって、個社の稼ぐ力を強化し、経営発展へと導く振興を進める。

・少子化、高齢化の社会、次世代テクノロジーの到来等の次世代において、ＩＴ化を含むＤＸ推進による生産性向上や、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構築を支援する。

・基幹産業である観光産業において、「飛鳥・藤原の宮都」の2026年世界遺産登録に向けた取組および観光事業の創出といった、地域の強みを生かした振興を推進する。

・当商工会の支援体制において、デジタルを活用した情報共有、個々のDX支援に関する資質向上を推進し、個社の経営力向上を組織的に支援する体制を強化する。

(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 少子化、高齢化等の社会および地域の課題や、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生産性向上、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ケイパビリティの向上。

④ 小規模事業者ごとの経営課題に応じた経営力再構築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「飛鳥・藤原の宮都」の2026年世界遺産登録へ向けた取組を契機とした、関連団体との地域連携強化による地域力向上と、観光事業の創出。

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内容及び実施期間、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）経営発達支援事業の内容

目標の達成に向けた取組の基本方針

① 小規模事業者の本質的な経営課題を抽出することために、徹底した経営状況ヒアリングを実施する。抽出した課題を解決するための事業計画の策定、計画の実行、フォローアップ、需要開拓までを支援し、持続可能な経営体制づくりを一貫して伴走型で支援する。具体的には経営力再構築伴走支援である、経営者との「対話と傾聴」を通じて、事業者の「本誌的課題」に対する経営者の「気づき・腹落ち」を促すことにより「内発的動機づけ」を行い、事業者の「能動的行動・潜在力」を引き出し、事業者の「自己変革・自走化」を目指す支援方法を推進する。

② 第２期においては、個社の業務効率化のためのデジタイゼーションや、アフターコロナ市場での販路拡大を主とした支援であった。第３期では、人口構造やＡＩ等の社会変化への対応も含めた、「日本全体や地域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に、個社全体の競争力を高めるケイパビリティの向上と、個社の「未来ビジネスモデル」の構築を支援。それらの支援では、ＩＴ化を含むＤＸを強く推進する支援を図り、個社の経営発展を実現していく。

③ 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、マーケティング力およびＩＴリテラシーの資質向上に加えて、最新技術の理解と活用方法の習得、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等、支援自体の効率化と多様化を進める。

④ 歴史的遺産等の観光資源や地域特産加工品といった地域の強みを小規模事業者支援に活かし、自治体が推進する「明日香まるごと博物館構想」などの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．地域の経済動向調査に関すること

（1）現状と課題

［現状］

第２期においては、奈良県、地域経済団体、及び金融機関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巡回及び窓口指導等により、小規模事業者への提供を実施した。

［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やＥＣ市場については、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７年度	令和８年度	令和９年度	令和 10 年度	令和 11 年度
地域の経済動向分析の公表回数	２回	２回	２回	２回	２回
調査報告提供数	２５０部	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いてのマクロ情報を、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】
　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、および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（稼ぐ力・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）、ＥＣ市場のマクロ分析および、ふるさと納税から見る地域ＥＣ市場分析
・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、デジタル媒体で提供。また、会報誌への挟み込み、自治体関係課（観光農林商工課）を通じ、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。

４.需要動向調査に関すること

〔現状〕
　第１期及び第２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、コロナ禍における販路拡大、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〕
　コロナ禍とアフターコロナでは消費傾向が異なり、マクロ需要調査では、小規模事業者の中長期的な経営判断の材料としては、不確実性が高いものとなった。目まぐるしく変わる市場の状況把握、新市場参入へのアプローチに有用な情報を収集に課題が残る。
また、観光来訪といった地域内消費者の情報は一定数獲得に至ったものの、地域が生み出した商品やサービスの販売を、地域外でどう拡大していくかの視点強化に課題が残る。

２）目標

	令和７年度	令和８年度	令和９年度	令和 10 年度	令和 11 年度
①食・土産に関する需要調査対象事業者数	15 者	15 者	20 者	20 者	20 者
②ふるさと納税に関する需要調査対象事業者数	１回	１回	１回	１回	１回

（３）事業内容

本申請での取組では、第１期および第２期で実施した、地域の主産業である観光産業（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し、小規模事業者の事業計画策定にむけた調査を行う。

第３期より新たに、自治体が今後強く推進するふるさと納税事業において、卸業、小売業、農業といった、多様な事業者の販路拡大を目指すため、ふるさと納税市場における需要動向調査を実施する。

①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。

②ふるさと納税需要動向調査による消費者ニーズ調査を年１回実施。

【調査項目】

属性（年齢・性別・家族構成・職業等）、利用額、交換商品の種類、商品選択の意思決定プロセス（動機・価格・報収集手段・プロセス等）、嗜好（趣味）、競合他社の動向および戦略の分析。

【調査の手段・手法】

消費者需要調査はフォームでのオンラインでアンケート。競合他社の動向からみる需要調査はふるさと納税ポータルおよび、競合他社の EC サイトより分析。

（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、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、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、個社へデジタル媒体で提供する。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。

５．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

〔現状〕

第１期および第２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（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、支援の多くは定量的な経営情報を抽出したことにとどまり、対象事業者の経営発展に大きく寄与する支援までには至っていない。経営計画策定で効果的にどう活用するかの連動性に、支援としての課題が残る。

（２）目標

	令和７年度	令和８年度	令和９年度	令和10年度	令和11年
セミナー開催回数	１回	１回	１回	１回	１回
経営分析件数	10者	10者	10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
　参加者数：１０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、課題に対する改善個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、個社のケイパビリティ向上を目指すこと、弱みを補完する改善を事業計画に盛り込むことを図る。
本申請での取組では、ＩＴ化を含むＤＸ推進、持続可能な社会への対応状況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
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。ビジネスモデル全体の分析を、専門家を交えながら、経営分析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、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。加えて、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。

６．　事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題
〔現状〕
　第１期および第２期においては、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とし

て、創業時から固定されたビジネスモデルの再構築、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〕
　コロナ禍という特殊環境の中で、事業計画を策定した事業者すべてが、計画通りに事業を推進することには至らず、社会や市場の変化への対応に課題が残ることとなった。アフターコロナの市場変化、円安や拡大するグローバリゼーションといった、社会環境に対応する事業計画再策定が急務となっている。

（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。
経営力再構築伴走型支援により、事業者の本質的課題に対する経営者の気付きを促す事を支援の基盤におく。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。また、先進的事業（グリーン・ＳＤＧＳ・脱炭素等）への新展開、・先進的業務体制（ＡＩ・自動化・ＤＸ・ハイテク・複合テック）の積極的活用を、個社の状況にあわせて支援内容を組み立て実施する。

（３）目標

	令和７年度	令和８年度	令和９年度	令和 10 年度	令和 11 年
事業計画策定件数	10 者	10 者	10 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：１５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：１２回程度／年
相談者数：１０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を必要とする事業者。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。

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〕

　第１期、第２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、特にデジタルスキルやマーケティングスキルを持った人材が不足していることが多く、ＩＴ導入やＤＸ推進、オンライン販売の活用が進む中で、経営者や従業員のスキル向上が課題となっている。
また、従来のビジネスモデルから脱却することに、時間を要す事業者に対する支援にも課題が残る。

（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し、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。事業計画策定時と同様に、経営力再構築伴走支援での事業者自身の内発的な動機付けにより、事業者の潜在力発揮に向けた支援を基本とする。

　計画を実施するためには、支援側のフォローアップだけではなく、経営者や従業員のデジタルスキルやマーケティングスキルの向上を目指すことが重要であると考え、スキル向上支援プログラムを準備し、自助と公助を組み合わせ、推進を加速する。

　第３期では、事業計画に組み入れた要素のうち、主にビジネスモデル再構築を促す伴走型支援と、新しい個別支援として、先進的事業への支援（グリーン・ＳＤＧＳ・脱炭素等）、先進的業務体制への支援（ＡＩ・自動化・ＤＸ・ハイテク・複合テック）」、世界遺産登録を見据えた創業支援を強化し、個社の経営発展を図る。

（３）目標

	令和７年度	令和８年度	令和９年度	令和 10 年度	令和 11 年度
フォローアップ対象事業者数	10 者	10 者	10 者	12 者	12 者
頻度（オンライン含む延回数）	60 回	60 回	60 回	72 回	72 回
売上増加事業者数	8 者	8 者	8 者	9 者	9 者
利益率 10%以上増加の事業者数	8 者	8 者	8 者	9 者	9 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 10 者のうち、5 者は毎月１回、他の 5 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）。フォローアップの増減は、事業者からの要望に応じて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。経営力再構築伴走支援により事業者自らが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、日本政策金融公庫マル経融資、及び明日香村中小企業資金融資制度といった低利融資の活用等、事業が滞ることがないような支援を行う。観光関連事業者については、地方銀行である南都銀行、及び大和信用金庫等が手掛ける制度融資等についても活用を検討、また、当会ではクラウドファンディングによる資金調達に早くから取り組んできており、状況に応じて機動的に活用していく。

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推進と、成長市場への新展開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、非効率な要素や付加価値の高い要素を抽出し、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およびデジタル活用セミナーの開催
【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ノウハウ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：１回～２回程度／年
・セミナー受講者：当該年度、及び過去に事業計画を策定した全ての事業者

８．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期および第２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、ＢｔｏＢの需要開拓、ＢｔｏＣの需要開拓を実施した。コロナ禍においては、

展示会の中止や外出自粛などの影響により、土産物の販売売上、宿泊者数は大幅に減少することとなった。現在は市場復調の兆しが見えてきており、個社の経営回復に向けた支援を進めている。アフターコロナにおいては、地域に資する支援と組み合わせる形で、特産品であるいちご需要の開拓が順調に進んでおり、商品としてのいちご、飲食店などの原材料としてのいちご、加工品としてのいちごの認知度向上および販路拡大が実現した。

〔課題〕

コロナ禍では、地域特産加工品、土産物、そして宿泊といったすべての観光産業において、地域消費が大幅に激減することとなった。今後は、地域商品の観点だけではなく、ふるさと納税や地域外での販路、ＥＣ販路を拡大していくための支援を図り、より広範囲の消費者へ向け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「飛鳥・藤原の宮都」の 2026 年世界遺産登録を見据えて、インバウンド高付加価値旅行者層に向けた付加価値の高い観光コンテンツの造成、及びその販路開拓が今後の大きな課題となっている。

（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及び販路の拡大を目的とし、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い手に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期および第２期から引き続き、地域の主産業である観光関連産業において、行政の成長戦略と連動した形で、宿泊サービス、体験コンテンツ、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と、地域特産であるいちご関連商品の需要開拓、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。

（３）目標

	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
グルメショー参加事業者数	4 者	4 者	4 者	5 者	5 者
成約件数	2 件／4 者	2 件／4 者	3 件／4 者	3 件／5 者	4 件／5 者
トラベルマート参加及び紹介事業者数	7 者	7 者	7 者	9 者	9 者
成約件数	4 件／7 者	4 件／7 者	5 件／7 者	6 件／9 者	6 件／9 者
旅行会社等営業への参加事業者数	6 者	6 者	6 者	9 者	9 者
成約件数	3 件／6 者	3 件／6 者	5 件／6 者	6 件／9 者	6 件／9 者
特産いちご関連フェア参加事業者数	20 者	20 者	20 者	23 者	23 者
売上 10%以上増加事業者数	14 件／20 者	14 件／20 者	16 件／20 者	18 件／23 者	18 件／23 者
ふるさと納税支援事業者数（E コマース含む）	10 者	10 者	15 者	15 者	20 者
個社の売上増加率（平均値）	20%	20%	25%	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。
　商談会では、商工会としてグルメ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。

【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。
・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。また、経営力再構築伴走支援の一環として事業者自身が顧客目線を学ぶ場として、単なる販路開拓ではないマーケティング実践の場として展示会を活用する事。

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
・ツーリズム EXPOJAPAN トラベルマート（年１回　ＢｔｏＢ）
世界各国から個人向け旅行商品を主商品とするバイヤー向けの商談会。大手との商品差別化を図る、もしくはラグジュアリーツーリズムを取り扱う中小旅行者に対して、一棟貸古民家ホテル、ホームステイ型民泊などを活用した明日香村での滞在型商品（２泊～３泊）を販売していく。また、地域醤油醸造場や農業といった潜在的地域観光資源と、明日香村の景観資本を活かした体験コンテンツを提案していく。商談会では、商工会として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、インバウンド高付加価値旅行者層をターゲットとした、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）
明日香村の景観資本等を活用した観光コンテンツ、及び地域特産加工品等のＰＲ。主に首都圏内を中心とする団体旅行（教育旅行・研修旅行）、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滞在型観光商品を提案していく。また、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し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、地域戦略と同調し歴史的遺産、景観資本、地域特産品等を活用する事業者を主な対象とする。

【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。
　地域資源を組み合わせた体験型宿泊商品を造成し、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、地域内の消費単価を上げる工夫や、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特産品いちご関連商品及びサービスの包括的需要開拓
　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
・いちごフェア等の特産いちごを活用した地域一丸となった取組に、積極的に参画して自ら売上増加を目指す事業者
【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。その際は経営力再構築伴走支援の手法により、事業者自身の気付きを促しつつ専門家等と協働で支援を進めていく。

９．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期及び第２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〕
　今後は新たな支援の基盤となる経営力再構築伴走支援の実施状況について、そのような支援に精通し実績を有する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、明日香村観光農林推進課担当者（１名）、が参画すること。
また検討会委員会においては、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。

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〕
　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）を実施し、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、実践的なものとして一定レベルでは活用出来ているものの、その支援が対象事業者の生産性向上に十分に活かされていない事が挙げられる。また、ＡＩ導入やＤＸの加速が予想される次世代の経営について、支援する側のリテラシーが不十分であることが挙げられる。

（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
　第２期においては、レガシー型経営の象徴であるプロダクトアウト型のビジネスモデルから、マーケットイン型のビジネスモデルへ変革する支援の知識や手法を習得した。今期においては、加速化するデジタル社会での個社の経営発展に寄与する支援手法等の習得を重点的に取り組む。
　業務のＩＴ化を含めたＤＸ推進の支援について、中小企業及び小規模事業者のデジタル化は、ビジネスを推進する上で必須要件となってきており、その導入と生産性向上が生き残りに向けた大きな課題とも言える。その課題を解決するために、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リテラシー強化は不可欠であり、支援対象事業者が持つニーズについて、対話と傾聴を繰り返して本質的な課題を把握した上で、重点的に推進する。具体的には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、及び様々な支援ツールの中から最適な支援手法の実装支援について実践的に学んでいく。

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導入しており、システムをアジャイルでアップデートしていくことにより、操作性の高い情報システムを構築し。事業所支援の強化を行う。具体的にはクラウドでのファイル等の共有、連絡事項、チャットツールでのコミュニケーション情報共有、事業計画策定支援事業者には、セキュリティポリシーに即した対策を施し管理しながら、クラウド共有ツールでの案件整理を推進していく。それらを組み合わせた支援ＤＸ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。今後は経営力再構築伴走支援の推進による事業者情報の増加が見込まれ、情報の陳腐化を防止するための情報更新が、支援を進めていくにあたり重要と考える。それぞれの案件をクラウドで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。

③新たな時代に即した支援手段の習得に向けた取り組み
・AI の活用
ChatGPT に代表される AI を活用したデジタル技術が、今後の小規模事業者及び中小企業支援の現場においても革命的変化をもたらし、その技術習得と経営支援への応用が必須となると予想される。経営指導員や経営支援員を中心として、今後の支援において必要な、基礎知識や導入手法を専門家指導の下で学ぶと共に、実際の現場において生成 AI を活用した経営支援を実施して、新たな支援の形を確立する。
・経営力再構築伴走支援の実践ノウハウの共有
レガシー経営者のマインドを変えていく事が非常に難しい中、事業者が抱える本質的課題を解決した時点のあるべき姿や、未来の自社イメージを描いてもらい、事業者自身の自走化への心構えを促すなど、心理学的要素について支援機関内で学び共有する体制を構築する。

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、「飛鳥・藤原の宮都」の２０２６年の世界文化遺産への登録を目指して、２０２４年９月に国内の候補として推薦され、地域全体の機運が高まってきている。地域内では、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、令和 5 年には当会による共同協業販路開拓支援事業によるマーケティング拠点の開業と、体験や物販サービスが提供できる環境が整いつつある。また、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、コロナ禍期間を除き、一定の市場創出の成果となった。新規創業においては、当会の支援により、村内古民家（空き家）と各種補助金等を活用した古民家宿泊施設が５軒以上創業している。２０２６年には星野リゾート社の宿泊施設開業を予定している。地域観光市場活性化に向け、星野リゾート社と行政が連携し、また、商工会・観光協会等の各種団体とも連携して、明日香村での滞在型観光促進を目指す地域 DMO の設立も検討されており、観光関連産業の活性化による地域消費の拡大を目指している。

（世界遺産登録を目指す「飛鳥・藤原の宮都」）

〔課題〕

そのような状況の中、個々の事業者や団体が活動を行うだけではなく、より効果的な地域経済活性化を実現するため、地域内関係者の範囲にとらわれない、明日香村内外を含めたステークホルダーと協働する必要がある。村全体の地域活性化の方向と戦略を定め、当会をはじめ、行政、小規模事業者、農林業者、観光協会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体制づくりが大きな課題となっている。

（２）事業内容

①第５次明日香村総合計画（行政計画・令和２年度～令和 11 年度）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

・あすかでいちごキャンペーン事業への参画

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、地域内連携によって、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を創出する取り組みを推進する。第１期および第２期において、当商工会が主となり、毎年１月～３月にかけて「明日香ストロベリーフェア」を開催して、個社の経営発展、地域のブランディング強化を図ってきた。その取り組みが核となり行政、小規模事業者、農家、公社、専門家、大学、支援団体等からなる取り組みを推進する事業である「あすかでいちごキャンペーン」へと、地域全体の取り組みへと進化している。オール明日香の体制で特産いちごによるブランディングを商工会が主となり今後も継続して推進する。以下の関係団体が実施のために参集を予定している。

〇明日香村商工会　　：ストロベリーフェアの推進・事業者への支援
〇明日香村役場　　：行政戦略としての事業連携・地域ＰＲ
〇一般社団法人飛鳥観光協会：キャンペーンの PR プラットフォームの役割
〇いちご農家　　：１次産品生産・共同開発
〇事業者（飲食・宿泊等）　：商品・サービスの開発、個社として地域訴求
〇専門家・大学　　：開発・事業ディレクション等の指導・助言
〇近畿日本鉄道　　：大阪を中心とする広域的 PR、及び「いちご列車」の運行
〇奈良交通　　：奈良県内での PR、及び「いちごバス」の村内での運行
〇（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
〇支援団体及び販売場所等　：得意分野での役務及び資産提供、PR

・商農連携による「特産いちご」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。

（明日香ストロベリーフェア）

①　地域活性に資する関連事業の創造

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。第２期においては、宿泊事業者の誘致、宿泊業許可申請のサポートを実施した。

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を第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。

（インバウンド観光の創造）

・宿泊サービス事業者支援
　会員事業所はもちろんの事、空き家対策や地産地消といった、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り、宿泊施設を地域内にさら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
　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・需要開拓といったマーケティング支援から、行政の空き家活用政策と連動する形で創業誘致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。

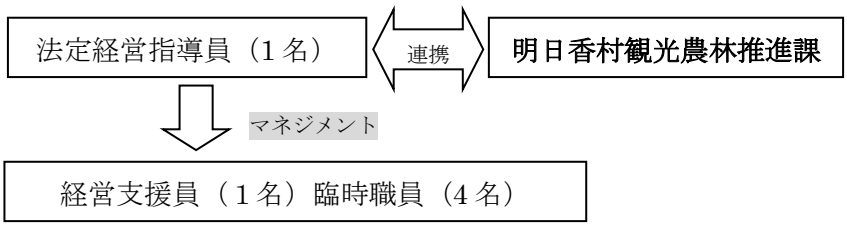
（別表２）

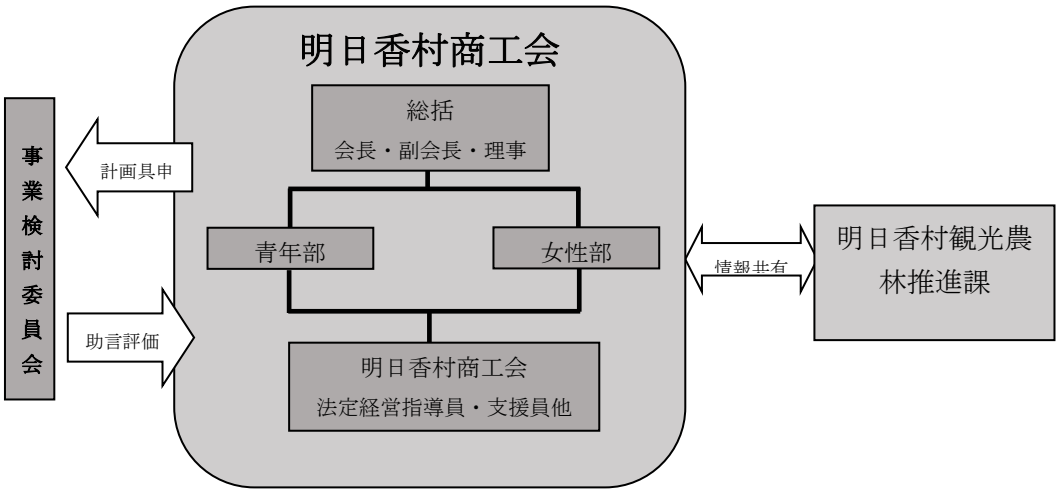
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

（令和６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）





（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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏　名　下田　正寿

■連絡先　明日香村商工会　TEL：0744-54-2068　　Mail：shimoda@kcn.jp

②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度　等）

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価及び見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

↓

毎月、支援事業所への巡回・オンラインミーティングを適宜実施。支援先事業所に必要な情報を提供すると共に、事業計画のグランドデザインを伴走型で立案支援する。

（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

〒634-0142
奈良県高市郡明日香村橘21番地
明日香村　観光農林推進課
TEL：0744-54-9020　／　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７年度	令和８年度	令和９年度	令和１０年度	令和１１年度
必要な資金の額		１０，５００	１１，０００	１１，０００	１１，０００	１１，５００
	専門家謝金	１，２５０	１，３５０	１，３５０	１，３５０	１，４００
	旅費	２００	３００	３００	３００	３５０
	会議費	１０	１０	１０	１０	１０
	資料購入費	１００	１００	１００	１００	１００
	通信運搬費	１５０	１５０	１５０	１５０	１５０
	印刷製本費	４５０	５００	５００	５００	５００
	雑役務費	７００	７００	７００	７００	７００
	消耗品・備品費	４０	４０	４０	４０	４０
	ソフトウェア、サービス費	５００	５００	５００	５００	５００
	展示会等実施・出展費	１，２００	１，２００	１，２００	１，２００	１，３００
	広報費	１，４００	１，４５０	１，４５０	１，４５０	１，４５０
	委託・外注費	４，５００	４，７００	４，７００	４，７００	５，０００

（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