

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>上富田町商工会 (法人番号 4170005003606) 牟婁商工会 (法人番号 5170005003613) 龍神村商工会 (法人番号 4170005003614) 本宮町商工会 (法人番号 2170005004052) 中辺路町商工会 (法人番号 1170005003609) 大塔村商工会 (法人番号 5170005003605) 田辺市 (地方公共団体コード 302066) 上富田町 (地方公共団体コード 304042)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①小規模事業者の事業計画策定を通じ小規模事業者の著しい発展を図る。 ②創業者、新たな事業を計画する者へ支援を行うことで地域への恩恵をもたらし雇用の維持や地域活性化を図る。 ③地域資源を活用した商品開発と販路開拓・情報発信の支援。 ④行政、観光協会等他団体との連携を中心とした地域活性化の好循環を創り出す。 ⑤DXによる競争優位性を確立し、商圏を問わない販路開拓を推進する。</p>
<p>事業内容</p>	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること RESAS等を活用した地域の経済動向分析、中小企業景況調査等による景気動向調査結果を小規模事業者支援に活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 物産展や商談会等に於いて、対象とする事業者の商品、サービスをアンケート調査等により情報収集し販路開拓や新商品開発に結び付ける。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 「経営状況分析」「Bizミル」「経営計画つくるくん」等を活用し定量・非定量分析で経営状況を把握し事業計画策定に活用する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 巡回指導やセミナーを通じ、将来を見据えた事業計画の策定や創業計画の策定、また、DXに対する知識を身に付け、ITを活用した事業計画の策定を支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的な巡回等により事業計画の進捗状況を把握、集中的な支援が必要な事業者には支援回数を増やすなどし、効率の良い対応を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 即売会による商品の評価や改善点の把握。商談会等では、関東圏・関西圏の両方を視野に開拓。SNSやECサイト等による商圏拡大の支援を行う。</p>
<p>連絡先</p>	<p>上富田町商工会 〒649-2105 和歌山県西牟婁郡上富田町朝来763番地 TEL 0739-47-1531 FAX 0739-47-3689 E-mail kamiton@w-shokokai.or.jp 牟婁商工会 〒646-0001 和歌山県田辺市上秋津2084番地の1 TEL 0739-35-1110 FAX 0739-35-1112 E-mail muro@w-shokokai.or.jp 龍神村商工会 〒645-0415 和歌山県田辺市龍神村西376番地龍神行政局内 TEL 0739-78-0472 FAX 0739-78-0783 E-mail ryujin@w-shokokai.or.jp 本宮町商工会 〒647-1731 和歌山県田辺市本宮町本宮219番地 TEL 0735-42-0269 FAX 0735-42-1639 E-mail hongu@w-shokokai.or.jp 中辺路町商工会 〒646-1421 和歌山県田辺市中辺路町栗栖川396番地の1 TEL 0739-64-1002 FAX 0739-64-1611 E-mail nakahechi@mb.aikis.or.jp 大塔村商工会 〒646-1101 和歌山県田辺市鮎川2567番地の1 TEL 0739-49-0171 FAX 0739-49-0371 E-mail outou@mb.aikis.or.jp 田辺市 商工観光部・商工振興課 〒646-8545 和歌山県田辺市新屋敷町1番地 TEL 0739-26-9970 FAX 0739-22-9898 E-mail shoukou@city.tanabe.lg.jp 上富田町 振興課 企画・商工観光班 〒649-2192 和歌山県西牟婁郡上富田町朝来763番地 TEL 0739-34-2370 FAX 0739-47-4005 E-mail shinkou@town.kamitonda.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(共同申請の理由)

上富田町商工会、牟婁商工会、龍神村商工会、本宮町商工会、中辺路町商工会、大塔村商工会は、地理的に隣接していることから商圏も等しく、産業の現状、小規模事業者が抱える課題の多くが共通していることから広域商工会くまの協議会「経営支援センター」を組織し、共通的な課題に対しては連携して小規模事業者の支援や共同事業を行ってきた。複雑化してくる小規模事業者への経営支援を効果的に行えること、スケールメリットによりセミナーの開催や物産展等の販路開拓の取組みが可能となること、またOJTによる経営指導員の資質向上にも繋がっていることから、前計画と同様、より一層事業効果が表れるものとして共同申請する。

(本地域全体の特徴)

和歌山県南部に位置する田辺市は古くは城下町として、近年は県下第2の人口を誇り田辺湾沿岸に商業地として栄え、紀伊半島地形特有の山間深く林業が盛んであり、また温暖な気候により果樹では古くから梅やみかんの栽培が盛んであった。

旧来、田辺市には海側の市街地を区域とする田辺商工会議所と山側を区域とする牟婁商工会の2経済団体が併存していたが、平成17年5月平成の大合併により田辺市と山間部の龍神村、本宮町、中辺路町、大塔村の5市町村が合併し、面積では和歌山県全域の2割を超える近畿最大の面積を誇る現田辺市が発足、それに伴い龍神村商工会、本宮町商工会、中辺路町商工会、大塔村商工会も加わり、1商工会議所と5商工会が旧行政地域を管轄として併存することになった。

また、田辺市は平成16年世界文化遺産として登録された「紀伊山地の霊場と参詣道」のエリアにあたり、海外を含め多くの観光客が訪れている。

しかし、近年は新型コロナウイルス感染症の影響で一時的に減少傾向にあり、今後の経済に対し不安視している状況である。

上富田町は、田辺市南部に隣接し、町の中央には富田川が流れ、温暖な気候、風光明媚な自然に恵まれた地域である。地方中小都市田辺市へ就労する人たちが多く、旧来よりベッドタウンとして発展し、過疎化が進んでいる県南部において唯一人口が増加している町である。その中で上富田町商工会は地域の経済団体としてまた小規模事業者の支援団体として活動してきた。

6商工会地域の小規模事業者であるが、1次産業では旧来林業が盛んであったが近年木材需要の低下で衰退していた。しかし新型コロナウイルス感染症の影響により輸入が減少、日本材の需要が急激に上昇した。一時的なことかもしれないが当産業が翻弄されているのは確かである。

農業においては梅やみかんが盛んに栽培されたが、近年他県での栽培の増加や需要

の低下により市場は低迷している。2次産業の小規模事業者においても梅加工業が盛んであるが、これも産地の増加や需要の低下により市場は低迷している。さらに追い打ちをかけるように新型コロナウイルス感染症の影響で需要が著しく低下している。

その他では明治の頃より貝釦製造業が盛んであり、数社の釦製造会社とそれら下請けによる多くの家内工業により釦製造従事者が多数占めていたが、その後合成樹脂のボタンに移り変わり、コスト競争による海外生産や輸入増により現地域ボタン産業はほぼ壊滅状態にある。3次産業とりわけ小売業も近年ネット販売等による流通の変化、大型量販店への客の流入、コンビニの出店ラッシュによる市況の変化、また自動車道の開通による交通インフラ整備による、京阪神への客の流失等により、地域の小規模事業者の経営は衰退化の一途をたどっている。また産業力の脆弱により若者の就労の場が少なく、人口減少と高齢化が加速している。事業主も高齢化し後継者難の問題も深刻である。

以上のように6商工会地域の小規模事業者の経営状況は非常に厳しい。

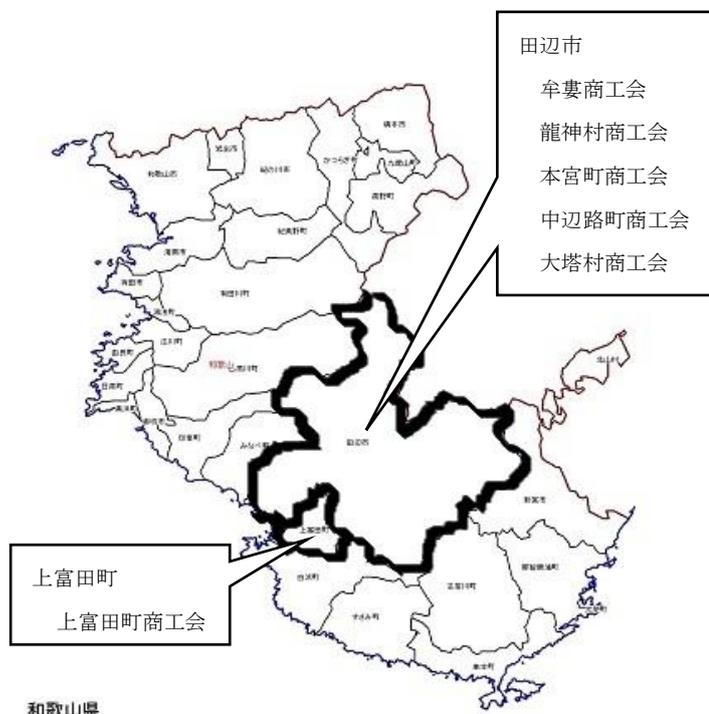
(令和3年3月31日現在)

上富田町

面積 57.49km²
 東西約10km 南北約11km
 人口 15,504人
 世帯数 7,223世帯
 高齢化率 27.24%

田辺市

面積 1,026.91km²
 東西約45km 南北約46km
 人口 71,550人
 世帯数 35,155世帯
 高齢化率 33.4%



(1) 地域の現状及び課題

【上富田町商工会】

「上富田町商工会地域の小規模事業者の現状と課題」

地場産業として第1次産業では古くは林業が盛んであったが、近年材木需要の低下により現在は大きく低迷している。さらには新型コロナウイルス感染症の影響で需要と供給のバランスが崩れ、木材業が翻弄されているのが現状である。農産品としてみかん・梅の栽培が盛んであるが、他県の産地との競争、需要の低下により厳しい状態が続いている。

第2次産業では製材業、梅加工業が盛んであったが、近年新型コロナウイルス感染症の影響により大きな打撃を受けている。

第3次産業として小売業は人口増加の影響で大型量販店、コンビニの出店ラッシュ、自動車道開通による交通インフラ整備による京阪神への消費流出、ネット通販の普及により小規模事業者の経営は大きく低迷している。

このように地域産業が厳しい現状であるが、平成27年度高速道路紀南自動車道(田辺～すさみ間)が開通し、上富田町エリアに農産品を含めた地域製品の販売や観光情報やイベント情報発信を行う「道の駅くちくまの」がオープンし地域製品の需要開拓の基盤となっている。※1日平均客約1,200人

上富田町産業大分類別小規模事業者数（平成28年経済センサス）

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	小規模事業者数合計
	農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	複合サービス事業(他に分類されないもの)	
上富田町商工会	2	1		64	35			9	112	4	13	10	57	44	14	13	4	16	398

「上富田町商工会の現状」

従来より巡回・窓口指導に於いて、経営、金融、税務、労働、情報化等の各分野において相談事業を実施してきた。

専門家による相談指導については、小規模事業者のニーズに応じた専門家派遣の活用を行ってきた。

平成26年7月より経営支援センター活動を主として、経営改善計画書作成支援、経営革新認定希望者への支援、創業希望者支援、経営計画作成セミナー開催等を実施している。

平成27年8月オープンした「道の駅くちくまの」で販売できる商品開発や販売業者の育成を実施しているのが現状である。

「上富田町商工会の課題」

従来、相談指導業務としては事務代行や講習会開催等の事業が主で有り、小規模事業者個社の売上に結びつくための支援、需要を見据えた支援が出来ていなかった。しかし経営発達支援計画策定後、伴走型事業に於いて本格的な販売計画、商談会に臨むことができています。今後はフォローアップに重点を置くことと、いかにしてボリュームアップし発展させるかが課題である。

専門家による経営セミナー等を開催して個社の全体的なレベルアップを図ること。

「道の駅くちくまの」を活用した地域資源の掘り起こし、地域ブランド化 やにぎわいの創出が理想通り進んでいないのが現状となっている。いかにして地域経済活性化に結びつけるかが課題である。

【牟婁商工会】

「牟婁商工会地域の小規模事業者の現状と課題」

当会地域は昭和39年、旧牟婁町と田辺市の合併以降、田辺商工会議所と併存している。温暖な気候を利用して栽培される柑橘類と梅の生産量が多く日本有数の産地であり、「紀州南高梅」を活用した梅加工業が基幹産業になっている。しかし、生産者の高齢化、就農人口の減少や経済不況などの社会環境の変化などの影響を受け、平成12年には650億円あった梅干しの市場規模も現在は400億円まで減少している。その影響は地域経済とりわけ小規模事業者の経営状況の悪化につながり、廃業や後継者不足の問題が起こっている。農家においても同様であるなど、地域経済にとって悪循環となっている。

牟婁商工会管内産業大分類別小規模事業者数（平成28年経済センサス）

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	小規模事業者数合計
	農業、 林業	漁業	鉱業、 採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ ガス・ 熱供給・ 水道業	情報通 信業	運輸 業、郵 便業	卸売 業、小 売業	金融 業、保 険業	不動産 業、物 品賃貸 業	学術研 究、専 門・技 術サー ビス業	宿泊 業、飲 食サー ビス業	生活関 連サー ビス業、 娯楽業	教育、 学習支 援業	医療、 福祉	複合 サービ ス事業	リ ス業 (他に 分類さ れない もの)	
牟婁商工会	10			78	56		1	8	81	1	10	3	16	20	10	2	5	20	321

「牟婁商工会の現状」

経営指導員による巡回・窓口指導は、経営、金融、税務、労働、情報化等の各分野において相談事業を実施し、地域の小規模事業者に必要なだと考える事業計画作成セミナーや税務相談会の開催や専門家派遣を行ってきた。当会地域は農業地帯であり、近年では地元有志が設立した農産物直売所や、小学校移転による旧木造校舎を再利用しグリーンツーリズム事業に取り組む事業所（秋津野ガルテン）の運営が軌道に乗るよう支援を行ってきた。農産物直売所や秋津野ガルテンの活動は農業振興から商工業・観光・地元雇用につながっている。他に基幹産業の梅が発展していくために県外への販路開拓支援や商品開発支援も行っている。

「牟婁商工会の課題」

業種別では、特に小売業、製造業の業績、経営環境が著しく悪く、経営者の高齢化も進んでいる。

地域小規模事業者を再生するためには梅と柑橘を中心とした地域の特産品の再生が不可欠であり、当会としては四季感あふれる農産物の生産加工販売事業を支援することが課題である。

地域資源である優れた柑橘類や梅干し商品を従来の販売方法だけではなく、大量消費地（都市圏）でも販売できる商品力・提案力・競争力を身につけ、時代の変化に対応した販売を行う。それを行うために事業を展開する事業者が集まり検討する中で、人、モノ、観光資源の見直しや掘り起こし情報集約を行う。

都市と農村の交流、6次産業化、観光事業を通じて当地への交流人口を増やす。そのようなことから農業地域としての重要性を高め、小さな地域経済を構築することができる。それが小規模事業者の再生に結びつく。

【龍神村商工会】

「龍神村商工会地域の小規模事業者の現状と課題」

当会地域では、「日本三美人の湯」の一つとして、旅行情報誌などで高い評価を受ける龍神温泉を核とする観光関連事業所を中心としたサービス業が基幹産業となっている。その中で龍神温泉への入込客数は、平成27年をピークに徐々に減少傾向となり、令和2年度においては新型コロナウイルス感染症の影響を受け、前年比で日帰り・宿泊者数とも大幅に減少した。一方で人口については、令和3年3月までの10年間で25%（1008人）減少し、事業承継や雇用の確保などが大きな問題となっており、商業をはじめとした地域経済にも大きな疲弊を招くなど、経営環境は厳しい状況にある。

龍神村商工会管内産業大分類別小規模事業者数（平成28年経済センサス）

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	小規模事業者数合計
	農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃借業	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	リース業（他に分類されないもの）	
龍神村商工会	1		1	28	20		2	3	52	2	1	4	38	14	1	2	10	4	183

「龍神村商工会の現状」

従来、巡回・窓口指導を行う中で、税務では所得税・消費税の確定申告相談、労務では労働保険事務組合の適正な運営のもと、労働保険各種手続き指導、金融では日本政策金融公庫の経営改善資金のあっせん手続き、経営ではビジネスマナーセミナーやキャッシュレスセミナーの開催等を行った。その他、創業支援、新商品開発支援、販路開拓支援、経営改善計画策定支援、経営革新承認申請書作成支援などの案件については、専門家等を活用しながら取り組んでいる。

一方、龍神地域の特性を活かした魅力的で活力あふれる「龍の里」を創造・発信し

ていくことを目的として設立された「龍の里づくり委員会」と連携して、観光を中心とした地域産業の育成による地域外との交流の促進と、移住・定住施策の充実を図るため、様々な取組の提案と実践を行っている。

「龍神村商工会の課題」

人口の減少や消費の流出が加速する中で、龍神村地域内だけでの商売では経営が成り立たない状況であるため、他地域へ商圈の拡大を図ることが課題となってきた。また、経営者の高齢化が進んでいる中で、後継者がいない事業所が大半を占め、地域経済の衰退化が避けられない状況であるため、事業の持続化支援や後継者の育成支援を行うことが課題となっている。一方、交流人口を増やす取り組みの一つとして地域資源を活かした特産品開発や展示会において龍神村をアピールする取り組みなどを行っているが、このような取り組みを行う上で、地域の事業者が危機感を持って地域一体となった取り組みを行う必要があるという意識の醸成を行う事が課題となっている。

【本宮町商工会】

「本宮町商工会地域の小規模事業者の現状と課題」

当会地域は、世界遺産に登録されている「熊野本宮大社」を核とした観光産業が地域の基幹産業であり、「熊野古道」や「熊野本宮大社」には年間136万人の観光客が訪れている。

しかし、高速道路を含め道路の整備が進むにつれ、近隣府県からの観光客は日帰りが多くなり、当地での宿泊利用が年々減少する傾向にある。

一方で、インバウンド需要の増加により、宿泊業を中心とした観光関連産業に回復基調が見られていたが、令和2年度の新型コロナウイルス感染症の感染拡大によって宿泊数が激減し、基幹産業は大きな打撃を被っている。

こうした中、観光関連産業以外についても、山間地域における少子高齢化と人口減少に歯止めがかからない状況はなお続いており、売り上げの減少、事業者のみならず消費者の高齢化も進んでいることによる購買力の低下など、地域経済は依然として厳しい状況にある。

本宮町商工会管内産業大分類別小規模事業者数（平成28年経済センサス）

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	小規模事業者数合計
	農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	リース業（他に分類されないもの）	
本宮町商工会	1			22	7			3	48	1	2	4	36	16		2	5	6	153

「本宮町商工会の現状」

経営指導員による巡回・窓口指導によって、経営、金融、税務、労働、情報化等の各分野において相談事業を実施するとともに、小規模事業者のニーズに応じた補助金

活用の支援や税務相談会や専門家派遣の活用を行ってきた。

さらに支援センター活動を主として、経営改善計画書作成支援、経営革新認定希者への支援、創業希望者支援、経営計画作成セミナー開催等を実施している。

観光関連産業が当地域の基幹産業であることを踏まえ、宿泊・飲食等のサービス提供事業者については国の施策を積極的に活用して、新たな需要開拓に対する支援に努めるとともに、現在もそれらのフォローアップを続けている。

「本宮町商工会の課題」

様々な経営環境の変化に伴う経済の危機的状況に強い、自律的な地域経済の構築が求められているため、今後はますます地域事業者の経営規模に応じた発展と成長を促し、地域経済の活性化を図る必要がある。

特に、小規模事業者においては設備投資が十分とはいえないこともあり、業務の効率化や新たな付加価値の創造について手つかずになっている事業所も多いことから、設備投資効果が大であると考えており、町内事業所の設備投資に対して積極的に支援することで、販路開拓や経営安定化に資するとともに、時代に即した事業の創造や育成、起業支援にも取り組んでいく。

また、田辺市の統計資料に基づく本宮町の地域人口の減少は令和3年3月31日時点で2,570人となっており、これは5年前の2,945人よりも加速的に人口減少が進んでいるといえる。このため、主要商圈を本宮町・田辺市内に限定することなく、日本全国や海外を新たな顧客として事業展開が可能な事業所に対して、ECサイトの構築支援や情報発信の支援を行っていく。

さらに基幹産業たる観光関連産業においては、従来型の観光に伴う需要開拓も依然として重要であるが、「ワーケーション」をはじめとするこれまでにない新たな交流人口の増加が喫緊の課題といえるため、これについても宿泊業者を中心にWi-Fi工事や長期滞在向けのサービス構築を目指した設備投資を促すなど、積極的に推進していく。

【中辺路町商工会】

「中辺路町商工会地域の小規模事業者の現状と課題」

当会地域は、商工業者のうち9割以上が小規模事業者である。これといった基幹産業は特にないが、熊野古道を訪れる外国人観光客が増えたことにより、宿泊業を中心とする観光関連業種の割合が増加している。人口は、平成28年4月から令和3年3月までの5年間で15%超減少(2,913人→2,510人)し、高齢化率が43%→46%となり、過疎・高齢化が一層進んだ。

地域住民を顧客とする建設業・商業・生活関連サービス業は、消費の低迷が著しく、経営環境は大変厳しい。又、増加傾向にあった外国人観光客のおかげで需要が伸びていた宿泊業を中心とする観光関連業種は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で外国人観光客が来日できなくなり、事業の継続が困難に陥る事業者が出てくるなど深刻な状態にある。

又、経営者の4割強が65歳以上と高齢化が進んでおり、その内3分の2は後継者がいない状況である。

中辺路町商工会管内産業大分類別小規模事業者数（平成 28 年経済センサス）

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	小規模事業者数合計
	農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	サービス業（他に分類されないもの）	
中辺路町商工会	2			27	26			5	40		2	1	33	12	1	1	3	5	158

「中辺路町商工会の現状」

商工会員数は、平成 28 年度 4 月 1 3 1 事業所→令和 3 年 3 月 1 3 1 事業所と横ばいである。事業者への支援内容としては、平成 28 年度以降、従来の金融・税務・労働等の基礎的支援に加え、新たな取組みに対しての経営革新計画策定支援や販路開拓の為の事業計画策定支援の割合が増えている。又、地域課題解決のため、田辺市と連携して「高齢者生活支援ビジネスプロジェクト事業」に取り組み、買い物支援や高齢者が作った野菜や特産品の販売などを継続して行っている。

「中辺路町商工会の課題」

経営者の高齢化が進む中、後継者のいる事業所には事業承継がスムーズにいくよう支援を行い、事業承継が困難な事業所には廃業までのソフトランディング支援を行える体制を作る。

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けている事業者に対して、アフターコロナに向けて持続的に事業が継続できる事業計画策定支援ができる体制を作る。

過疎で地域の市場規模が縮小していく中、いかに地域外から人を呼び込み交流人口を増やし、地域外から資金を流入させ、地域内で資金が循環するしくみを作る。

【大塔村商工会】

「大塔村商工会地域の小規模事業者の現状と課題」

当会地域では、農業・林業の衰退により基幹産業が空洞化状態となる中、周辺地域の地場産業や田辺市街地の顧客との結びつきにより、経営を維持しているという経営基盤が小さい小規模事業者が 98% を占めている。高齢化率 38.5% が県内平均を上回り、山間部では限界集落が増え、地域内消費の縮小幅が年々増加し、ここ 5 年で小売・サービス業の廃業が相次いでいる。

一方で、当地域の 95% 以上が険しい山林なこともあり、当地域ならではの商品の農・林産物（梅・よもぎ・シキミ・サカキ・花卉等）、加工品（梅製品・金山寺みそ・餅・すのこ・墨・備長炭等）、など独自に地域外へ販路を広げている事業者も少数であるが存在している。

大塔村商工会管内産業大分類別小規模事業者数（平成28年経済センサス）

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	小規模 事業者数 合計
	農業、 林業	漁業	鉱業、 採石業、 砂利採取業	建設業	製造業	電気・ ガス・ 熱供給・ 水道業	情報 通信業	運輸 業、郵便 業	卸売 業、小 売業	金融 業、保 険業	不動 産業、 物貨業	学術 研究・ 専門・ 技術サ ービス業	宿泊 業、飲 食・サ ービス業	生活 関連 サ― ビス業、 娯楽業	教育、 学習 支援業	医療、 福祉	複合 サ― ビス業	サ― ビス業 (他に 分類さ れない もの)	
大塔村商工会	1			20	12			2	33		2	2	9	11	4		3	5	104

「大塔村商工会の現状」

今までの支援は、事業所への巡回・窓口での相談業務による金融、税務、労務の支援が大部分を占めていた。ここ5年は「小規模事業者持続化補助金」の活用や、伴走型事業の推進により事業計画策定支援にも取り組んでいる。また、事業計画を策定した事業者の中で、地域外での物産展等に参加し新たな販路開拓に取り組む支援も徐々に増えつつある。しかしながら、経営発達に取り組むことが可能な経営資源をもつ事業者は一握りの事業者に限られているのが現状といえる。

「大塔村商工会の課題」

経営発達支援計画により、事業計画を策定している事業者は増加してきている。そこから、その計画を実行し、見直しできるようきめ細かくフォローしていくことが課題である。特に上述した、大塔村の農・林産物や加工品に独自のビジネスモデルを持つ事業者を重点的に支援し、地場産業の再構築へと繋げていかなければならない。

また、地域内での消費動向はこれからも減少していく見込みであり、独自の商品を地域外へ需要開拓できるよう支援を強化し、外需を得ることで地域の事業者数を維持していかなければならない。都市圏など地域外に受け入れられ「売れる」ための商品のアップデートや新商品開発、それと合わせてITの活用など、根本的なビジネスモデルの再構築支援が今後ますます必要となる。

（6 商工会に共通する現状と課題）

＜共通する現状＞

1. 経営関連事務の代行や講習会事業が中心であったが、個社支援を充実するようにシフトしてきた。しかし小規模事業者の売上に直結する支援はまだまでであるためフォローアップの充実が重要である。
2. 経営指導員による巡回や専門家派遣などを実施し課題整理をしてきたが、表層的な課題への対応に留まっており、事業計画支援まで結びつく系統的な支援が思うように出来ていない。
3. 地域資源と経営資源を有効に結びつけられていないため、地域産品を活かした販路開拓や観光資源を活かした交流人口の増加の取り組みが不可欠となる。

<共通する課題>

小規模事業者の個社支援として事業計画策定、実施、売上に直結する支援の強化。域内の農商工連携・観光連携・商品共同開発による連携強化と地域外への販路開拓・SNS等による発信力の強化が課題である。

(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たビジョン

地域において、持続的発展に向けた事業計画をつくり実行していく小規模事業者が、中長期的により多く占めるよう経営指導員の巡回を中心に支援を行う。また専門家の協力を頂き、他支援機関との連携により新たな需要を開拓し、売上と利益の確保に直結した支援を行う。

過去4年間で重点支援対象者（後述）に対し事業計画を一定数策定はしているものの、長期を見据えた内容の事業計画はわずかである。対象事業者数は年々減少傾向にあるが、小規模事業者自らが地域経済を支えていかないといけないのが現状である。自然災害や感染症など、災いに耐えしのぐことのできる強靱な事業者に育成することが地域経済の基盤を維持することに繋がっていくと捉え、今計画に於いては対象事業者の約10%を3年、約20%を5年、約40%を10年の割合で事業計画をつくり実行出来るよう支援し、対象事業者がどのように変化したか、経済の状況の変化に対応できているかを把握し、各市町のプロジェクト等に反映していく。

<重点支援対象者>

6商工会による経営支援センターを中心に経営改善普及事業として「後継者がいる小規模事業者」あわせて「従業員がいる小規模事業者」を重点的に支援する。

②上富田町及び田辺市の総合計画との連動性・整合性

<長期総合計画の内容>

- ・基幹産業（梅、みかん、木材等）の発展のためニーズに合わせた商品力の向上、新商品開発と都市部消費者へ販路開拓を図る。
- ・起業や創業、事業再構築のため地域特性を生かした分野の人材育成やビジネスモデルの創出を支援する。
- ・観光資源（温泉、世界遺産熊野古道等）を活用し、観光メニューの充実や掘り起こしを図るとともに情報発信を行い、誘客を推進する。

地域経済を持続し活性化していくためには、基幹産業や観光資源を小規模事業者が活用し販路開拓の必要があるため、総合計画と連動させながら事業の実施を推進する。

③商工会としての役割

小規模事業者の持続的発展のためには、小規模事業者が地域資源の活用、新たな雇用の創出など地域経済の活性化の基盤となることを商工会が支援する必要がある。個社支援を強化するよう定期的な巡回指導等を通じ小規模事業者の課題を解決していく必要がある。

下記の重点支援対象者を中心に支援の密度を上げていきたい。

<重点支援対象者>

後継者がいる小規模事業者・従業員がいる小規模事業者（令和3年4月1日現在）

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	小規模事業者数合計
	農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	サービス業（他に分類されない）	
上富田町商工会	1			41	21			8	32	1			12	8				11	135
牟婁商工会	1			25	31		1	5	25				3	14		2		1	108
龍神村商工会	2			22	10			4	11				16	8		1			74
本宮町商工会				9	2				8			2	18					3	42
中辺路町商工会				16	12			2	4				7	1		1		4	47
大塔村商工会	2			11	7			4	6				4	6				1	41
支援センター合計	6	0	0	124	83	0	1	23	86	1	0	2	60	37	0	4	0	20	447

(3) 経営発達支援事業の目標

- ①小規模事業者の事業計画策定から需要の開拓に向けて、地域経済動向調査、経営状況分析、事業計画策定、策定後の実施支援、需要動向調査、商談会・即売会展等伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の著しい成長を促す。
- ②創業希望者、新たな事業の再構築を計画している小規模事業者、事業承継支援が必要な小規模事業者、経営改善計画が必要な小規模事業者へは指導員が張り付き、また必要に応じ専門家を交え具体的な計画策定を実施し、雇用の維持や地域資源の活用等により地域への恩恵をもたらす地場産業の活性化に繋げる。
- ③地域の小規模事業者が地域資源（梅、みかん他農産品や世界遺産等の観光資源）を有効に取り入れ、商品開発、ITを活用した販路開拓ができるよう支援していく。
- ④行政、観光協会、他各種団体と連携し地域のブランド化、にぎわいの創出を推進し、長期的なプランを立て地域経済活性化の好循環を創り出す。
- ⑤今般の社会変化に対応し、経営の優位性を確立するためDXを推進する。ITツールやデジタル技術導入の意識を啓発し、それらを踏まえた事業計画への落とし込み及び商圈を問わない販路開拓・新たな広報の手段とする。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間

(令和4年4月1日～令和9年3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

- ① 商圏分析システム「ミーナ」、クラウド型経営支援ツール「BIZミル」を活用することで、商圏分析、財務分析を行う。また、経営指導員と専門家が連携し、経営分析やセミナーの開催から個社の売上に直結する事業計画策定に結びつけ、さらに策定した事業計画の実施・フォローアップを定期的な巡回支援により行う。
6 商工会共同で取り組むことで広範囲なスケールメリットを活かした需要開拓支援で商談会、即売会を実施・出展し、地域外への販路開拓に取り組む。
- ② 創業に関しては経営支援センターを中心に創業セミナーを開催し創業予定者を掘り起こす。創業後は事業が安定するまで寄り添い支援する。
新たな事業の再構築を計画する事業者には、事業再構築補助金制度などを有効に活用できるよう専門家や他団体と連携し臨むこととする。
経営者の高齢化等で後継者不足が深刻であるため、事業引継ぎ支援センターや金融機関のマッチング支援を有効に活用し、空き店舗の減少、承継をスムーズに行う。
- ③ 地域内に於いて、道の駅は多数存在する。地域産物の販売拠点として活用できる為積極的にHPなどで情報発信するとともに、ITを活用した販売方法のスキルを支援し、将来のDXへ向けたきっかけとする。また、産業の6次化に向けた取り組みも検討しブランド化の構築を行う。
- ④ 地域内の各種団体と連携することで、県外への発信、また海外への輸出も視野に入れることができる。地域のブランド化が確立されれば地域活性化に直結するため、各種団体と定期的な会議等で意見交換し、密な連携をとっていく。
- ⑤ DXによる競争優位性を確立するため、セミナーや巡回によりDXに向けた意識の向上を促し事業計画への落とし込みを行う。また、具体的なITツール活用を促進するため、さらに販路開拓のためIT専門家派遣を利用し相談体制を強化する。
DX推進のため事業者だけでなく経営指導員等のITツールへの理解やノウハウの習得が必要不可欠となるため、研修への参加等の取り組みも合わせて行う。

厳しい経営環境の中、小規模事業者が持続的に発展していくためには、成り行き経営ではなく、「事業計画に基づく経営」を推進することが重要である。小規模事業者は地域のインフラともいべき存在であり、その持続的発展なしに地域の持続的発展はありえない。当地域としては、まず「後継者がいる小規模事業者」を重点的に支援し、事業計画の策定・実施等を推進する。また合わせて「従業員がいる小規模事業者」の事業計画の策定・実施等を重点的に支援することによって、地域の雇用維持・拡大を推進する。

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

実態把握として RESAS（地域経済分析システム）を有効活用している。しかし地域経済動向調査としては把握した情報を的確に対象事業所に反映するに至っていないところがあった。経営計画を策定するため得た情報を小規模事業者に反映するためホームページ等で紹介し、対象事業者に幅広く提供できるよう改善していく。

(2) 目標 参考データ公表回数は以下のとおり

	公表方法	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP記載	0	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP記載	0	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

RESASを活用し年1回、「何で稼いでいるかの分析」「From-to分析」「産業の現状分析」等を総合的に分析しデータを整理収集する。

和歌山県市町村民経済計算により年1回、地域の産業別生産高実数、推移、増加率等統計データを整理収集する。

和歌山県観光客動態調査データにより年1回、地域の観光客数、目的、宿泊利用者数等推計を整理収集する。

②景気動向分析

和歌山県商工会連合会が実施する中小企業景況調査、全国商工会連合会が実施する小規模企業景気動向調査により四半期ごとの売上額、引き合い、業況等直近データを整理収集する。

和歌山社会経済研究所が実施する景気動向調査により四半期ごとの設備投資、受注高、雇用者数、業種別景況感等を整理収集する。

(4) 調査結果の活用

情報収集した内容や、分析結果は各商工会のホームページにて公表。

管内小規模事業者が自由に閲覧できることと、相談の際、情報を確認しながら支援していく。

また、事業計画策定に於いての基礎資料として収集データを活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、小規模事業者が販売する商品や提供するサービスについての需要動向調査は満足に出来ていない。そのため、需要動向を見据えた新たな販路開拓や売上の増加に繋がるような支援は出来ていない。今後は需要動向を的確に把握し、新商品や新サービスを事業計画の中に組み込めるようにしなくてはならない。消費者ニーズやターゲットを明確にすることが重要である。

(2) 目標

①物産展等 (BtoC) における需要動向調査及び新商品に関する調査

個社レベル調査 対象事業者数	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
上富田町商工会管内	3	3	3	3	3	3
牟婁商工会管内	3	3	3	3	3	3
龍神村商工会管内	2	2	2	2	2	2
本宮町商工会管内	2	2	2	2	2	2
中辺路町商工会管内	2	2	2	2	2	2
大塔村商工会管内	2	2	2	2	2	2
合計	14	14	14	14	14	14

②商談会等 (BtoB) における需要動向調査及び新商品に関する調査

個社レベル調査 対象事業者数	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
上富田町商工会管内	3	3	3	3	3	3
牟婁商工会管内	3	3	3	3	3	3
龍神村商工会管内	2	2	2	2	2	2
本宮町商工会管内	2	2	2	2	2	2
中辺路町商工会管内	2	2	2	2	2	2
大塔村商工会管内	2	2	2	2	2	2
合計	14	14	14	14	14	14

(3) 事業内容

◆ 個社レベル調査

個社支援を行う小規模事業者の商品またはサービスを調査対象として顧客ニーズを把握し、販路開拓や売上向上、新商品・サービスの開発に結びつける。百貨店での物産展やアンテナショップ等において、来場者等に対するアンケート調査を実施しニーズを把握する。

一定期間の調査実施後も事業者自らが継続的に調査を行えることを目的に、巡回・窓口指導により知識・技術の習得を支援する。

【支援対象者】 新商品開発・販路開拓をめざしている小規模事業者

【調査手法】

- ・百貨店と協力した物産展や商談会・アンテナショップにおいて調査会場の状況に応じた調査を行う。
- ・来場者に対し支援対象事業者と経営指導員等がアンケートを作成し、集計する。
- ・アンケートの回収率を上げるため、特産品の抽選会などを実施する。
- ・商談会に於いてはバイヤーに対し、試食やアンケート調査を実施する。

【サンプル数】

- ・物産展等に於いては1日1社につき50件
- ・商談会等に於いては各商品につき10人

【調査項目】

- ・物産展等 顧客の属性（性別・年代）、商品・役務に対する評価（商品名、品質、内容量、サイズ、価格、機能性、デザイン等）消費者のコメント 等
- ・商談会等 味、見た目、デザイン、価格、容量、取引条件 等

(情報分析)

収集した情報を専門家の意見を踏まえて経営指導員が分析を行う。

【調査結果の活用】

アンケート調査結果を対象事業所にフィードバックする。また、必要に応じ専門家に依頼し販路開拓に向けた計画をブラッシュアップし、事業計画策定に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状の経営状況分析については、経営革新計画書や経営改善計画書作成支援、小規模事業者持続化補助金申請、金融斡旋指導等においては必要な項目を分析し、対応するに留まっていた。小規模事業者が数年後を見据えた経営の向上に繋がるような活用は出来ていなかった。

(今後の取り組みと期待できる効果)

複数の職員による巡回や単位商工会の日常巡回・窓口相談業務を通じて、「財務分析」と「SWOT分析」の両方を行う事で小規模事業者の経営状況を把握し、経営者と共に経営状況分析を実施する。「財務分析」では数字で客観的に企業の問題点を見出し、また、数字に表れない部分については「SWOT分析」で企業の強み・弱みを認識し、経営者自身が自社を総合的に検証把握することにより実効性の高い事業計画を策定し、強みを活かした事業展開を行う小規模事業者を増やす。

(2) 目標 経営状況分析数を5年間で400事業者とする。

◆各年度の目標は新規分析数

(単位：事業者数)

経営状況分析	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
上富田町商工会管内	15	20	20	20	20	20
牟婁商工会管内	16	20	20	20	20	20
龍神村商工会管内	8	10	10	10	10	10
本宮町商工会管内	10	10	10	10	10	10
中辺路町商工会管内	6	10	10	10	10	10
大塔村商工会管内	5	10	10	10	10	10
合計	60	80	80	80	80	80

(3) 事業内容

◆経営状況分析実施事業所の掘り起こし

日々の巡回指導の中で経営状況を聞き出し、分析の必要な事業所を掘り起こしていく。自社の現状把握や販路開拓に意欲的な事業所に対し、分析の必要性や関心を持つように誘導し、今後の事業発展のため分析数を増やしていく。また高度な案件に対しては必要に応じ専門家と連携していく。

・財務分析（定量分析）

【分析項目】

収益性分析	経営資本対営業利益率 (%) 売上高対営業利益率 (%) 等
安全性分析	総資本対自己資本比率 (%) 自己資本対固定資産比率 (%) 流動比率 (%) 等
効率性分析	経営資本回転率 (回) 自己資本回転率 (回) 売上債権回転率 (回) 等
生産性分析	従業員一人当たりの年間売上高 (円) 従業員一人当たりの付加価値額 (円) 等
成長性分析	総資本増加率 (%) 売上高増加率 (%) 営業利益増加率 (%) 等

・SWOT分析（非定量分析）

【分析項目】

内部環境	ヒト	経営者、後継者、従業員、組織体制
	モノ	商品・製品、価格、機械設備
	カネ	収益性、効率性、安全性、成長性、CF等
	情報・技術等	ノウハウ、知的財産、情報収集力、HP等 デジタル化、ITの活用等
外部環境	マクロ的要素	自然環境、社会環境、産業構造等
	ミクロ的要素	需要状況、顧客動向、競合動向、製品関連技術 原材料市場と供給業者の動向等

【分析の手法】

全国商工会連合会が提供する「経営状況分析」と「Bizミル」、中小機構基盤整備機構が推奨する「経営計画つくるくん」等を活用し分析を行う。

（４）分析結果の活用

財務分析やSWOT分析の結果を基礎資料として、事業計画策定に活かして行く。

分析結果はデータ化して蓄積し、小規模事業者に的確な支援ができるよう経営支援センターの経営指導員等が情報を共有し活用する。

高度な経営課題や技術、あるいは製造等における専門的経営のアドバイスの必要な小規模事業者、新規事業者への取組や経営革新計画の承認等を目指す小規模事業者の支援に対してはエキスパートバンク（和歌山県の補助事業として弁護士や税理士、中小企業診断士、技術士等各種専門家が登録されている）を活用し、中小企業診断士等の専門家と連携し密な経営状況分析を行い、事業計画策定や経営革新計画の策定の支援に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

現状として小規模事業者への経営改善普及事業において、事業継続を見据えた中長期的な事業計画策定支援を目指すこととしているが、融資や補助金活用を目的とした計画策定が多く存在し、将来を見据えた事業計画策定が十分行えていない。また、DXについてもどこから手を付ければ良いかが分からない事業者が多く事業計画の中に組み込まれていない。課題は小規模事業者に事業計画策定の重要性、DXの必要性を認識してもらい、有効な事業計画策定のための伴走型支援を行うことである。

（２）支援に対する考え方

事業計画を策定したことがない事業者が多い中、計画の必要性を理解してもらえるように啓発する。計画性を持つことで今後の売上を見据えることができ、将来に向けてのビジョンも見えやすくなる。また、各種補助金申請などに重要となる場面が今後多

くなることを伝え、まずは関心をもってもらうことが大事である。DX推進についても自身の課題の中から具体的にITを活用していけるよう巡回やセミナーを通して提案していく。

(3) 目標 定量的目標は以下のとおり

①事業・創業計画策定セミナー	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
実施回数	1	1	1	1	1	1
参加予定者数	15	25	25	25	25	25

②DX推進セミナー	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
実施回数	—	1	1	1	1	1
参加予定者数	—	25	25	25	25	25

③事業計画策定目標

(単位：事業者数)

事業計画策定数	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
上富田町商工会管内	5	10	10	10	10	10
牟婁商工会管内	4	10	10	10	10	10
龍神村商工会管内	2	5	5	5	5	5
本宮町商工会管内	3	5	5	5	5	5
中辺路町商工会管内	2	5	5	5	5	5
大塔村商工会管内	2	5	5	5	5	5
合計	18	40	40	40	40	40

(4) 事業内容

- ◆事業・創業計画策定セミナーとDX推進セミナーの開催及び巡回等による事業計画策定支援

【支援対象】 経営状況分析を行った事業者及び重点支援対象者、創業予定者等

【募集方法】 対象者へのチラシ送付、新聞広告、巡回での広報

【講師候補】 中小企業診断士、ITコーディネーター

【回数】 各1回

【参加人数】 各25事業所

【カリキュラム予定】

①事業・創業計画策定セミナー

事業計画の重要性、顧客ニーズと自社の強みを活かした計画立案方法 等

②DX推進セミナー

DX推進の必要性、デジタル化推進の事例、具体的に活用できるITツール 等

【支援手法】

事業・創業計画策定セミナーを通じ、支援対象となる事業者には経営指導員が担当制で細かな支援を行う。必要に応じ専門家と連携し事業計画の策定を行う。DX推進セミナーに於いては、DXに関する基礎知識や必要性を理解してもらい、ECサイトによる販売、SNS等による情報発信、クラウドサービスやAIといった活用事例を踏まえ紹介し、必要に応じてIT専門家を活用し具体的な導入について支援をおこない、近い将来の社会に対応できる力を身に付けてもらう。

経営状況分析を行った事業者やセミナー受講者については、経営指導員の巡回をメインとした相談業務により個社に地域経済動向調査データ、経営状況分析データを十分理解してもらい、事業計画の策定の助言・指導等の支援を行う。高度な計画となる新たな事業再構築や事業承継計画が必要な事業者に対しては和歌山県事業再構築支援総合相談窓口、和歌山県事業引継ぎ支援センターとの連携により確実な計画策定を促していく。

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

現状として事業計画策定後の支援がすべてに行き届いていない。策定した事業所に対し優先順位をつけ、計画的に巡回支援を行うことが必要。集中支援が必要な事業所や、ある程度力を付けた事業所などに区別し、支援回数の増減をし、効率の良い支援策を講じることが課題である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業所には持続的発展に向け伴走型支援を実施する。ある程度力を身に付けるところまで支援を行ったと判断できる事業者には支援回数を減らし、自社でさらなるレベルアップを図ってもらうのがよいと考える。

集中的に支援が必要な事業者に対してはフォローアップ頻度を増やし、自立できるよう重点支援を行う。

(3) 目標 定量的目標は以下のとおり

(単位：事業者数)

事業計画策定後の フォローアップ支援	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
上富田町商工会管内	5	10	10	10	10	10
牟婁商工会管内	4	10	10	10	10	10
龍神村商工会管内	2	5	5	5	5	5
本宮町商工会管内	3	5	5	5	5	5
中辺路町商工会管内	2	5	5	5	5	5
大塔村商工会管内	2	5	5	5	5	5
合計	18	40	40	40	40	40
頻度 (延回数)		160回	160回	160回	160回	160回
売上増加事業者数		20者	20者	20者	20者	20者
利益率5%以上増の 事業者		5者	5者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者に対し、定期的な巡回を行い、事業計画の進捗状況を売上、利益を確認しながら把握する。巡回頻度は想定する事業者数に対し、基本四半期に1回とする。(必要に応じ臨機応変に対応することとする)

順調である事業者かそうでないかを判断し、支援の強化が必要な事業者には改善策や見直しを指導し、専門家の助言が必要であれば迅速に対応する。

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

これまでは各種物産展や商談会、アンテナショップ出品等について出展案内等の支援で留まっていたことが多かった。個別の販路開拓支援に向けた即売会や展示会、商談会にも参加する事業者が増えてはきているものの一部である。また、キャッシュレスの導入やオンラインによる販売、SNS、HPなどITを活用した販路開拓支援は極わずかとなっている。

リアルな即売会、展示会、商談会も必要ではあるが今後は、将来のDXに向けた取り組みを踏まえた支援を増やしていくことが課題である、

(2) 支援に対する考え方

管内小規模事業者が売上増加、利益の確保を図るためには都市部への出展が近道であると考え。各種物産展、展示会、商談会など積極的に参加できるよう日々、事業者の商品に対しターゲットの明確化、PRの方法やブラッシュアップを行っておく必要がある。商品が確立できれば対象事業者に適した各種商談会等への参加を推進する。

また、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であることを認識してもらい、SNS

やHP等での新たな情報発信やITを活用した自社ネットショップ・ECサイト等の場所を問わない販路開拓方法も支援していかなくてはならない。

(3) 目標 定量的目標は以下のとおり

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①即売会 出展事業者数	9者	10者	10者	10者	10者	10者
売上額/者	8万円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②商談会・展示会 参加事業者数	14者	15者	15者	15者	15者	15者
成約件数/者	2件	2件	2件	2件	3件	3件
③SNS・HP 活用事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④ECサイト、ネット ショップ活用事業者	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①都市部や百貨店を想定した即売会の実施 (BtoC)

【支援対象者】 地域資源を活用した食品、工芸品を販売する事業者

【想定出展先】

- ・「わかやま紀州館」 <場所：東京都有楽町>

和歌山県運営のアンテナショップ

都市部を訪れる観光客を対象としたアンテナショップであり和歌山県の特産品をアピールできる。(来客数は約3,000人/日)

- ・「ニッポン全国物産展」 <場所：東京池袋サンシャインシティ>

全国商工会連合会主催

全国の特産品が集まる物産展で、販売力の向上、商品のブラッシュアップを図ることができる。(来場者約15万人/日、出展数約200社)

- ・「近鉄百貨店和歌山店」 <場所：和歌山市>
和歌山県唯一の大型百貨店

和歌山県民に対し地元産品をアピールすることと、地元産品に対する評価の確認を行うことができ、県外への進出の資料とすることができる。すでに即売会の実績あり。（来客数 平日約8,000人、土日祝日約15,000人）

※実施実績のある催事も踏まえ上記を想定する

即売会を実施する中で、消費者との接点を大事にし、自社の商品の評価や改善点を見出し解決し、地域の魅力を発信することを強化する。

可能な催事に於いてはアンケート調査を実施し商品のブラッシュアップを図り、今後の販路開拓や商品開発への資料とする。

②商談会・展示会出店（BtoB）

【支援対象者】 地域資源を活用した食品、工芸品を販売する事業者

【想定出展先】

- ・「近鉄百貨店和歌山店」 <場所：和歌山市>
和歌山県唯一の大型百貨店

商談会を過去すでに実施したこともありバイヤーとの接点も大きい。和歌山店以外の近鉄百貨店のバイヤーとも繋がるのが期待できる。

- ・「買いませ！売れ筋商品発掘市」 <場所：大阪市内>
大阪商工会議所主催

関西圏の大手企業バイヤーが約80社出展者する大規模商談会。持ち込み型の商談会であり、参加者のニーズにあったバイヤーとやり取りでき関西圏への販路開拓が期待できる。

- ・「わかやま産品商談会」 <場所：和歌山市内>
和歌山県が主催する大規模な商談会（出展者80社）

和歌山県と連携し県内外に発信できる。小規模事業者に対し販路開拓、地域特産品や企業の知名度の向上を図る。

- ・「インターナショナル・ギフトショー」 <場所：東京ビッグサイト>
ビジネスガイド社主催（来場者15万人、出展者約2,500社）

全国から特色のある商品が勢ぞろいする超大規模商談会。国内外のバイヤーに発信でき、幅広い商品・サービスの評価を受けることができる。

※実施実績のある催事も踏まえ上記を想定する

関東圏、関西圏の両方を視野に販路を開拓していく。

支援対象事業者の状況分析、需要動向等を的確に把握し、事業者にあった商談会を斡旋するように努める。

③SNS・HP活用改良支援

【支援対象者】 今後IT等を利用することで商圏が拡大する事業者

商工会が推奨するHP作成システム「グーペ」の活用提案、ネットショップの開設への誘導、効果的な情報発信を行うためインスタグラム等の活用方法などを支援し、商圏にとらわれない販路開拓やリピーターなどファン獲得のための広報につなげる。

必要に応じIT関連の専門家と連携し、高度なサイト等の活用を支援していく。

④ECサイト等を活用した販路開拓支援(BtoC)

【支援対象者】 今後IT等を利用することで商圏が拡大する事業者

ECサイト活用を積極的に推進する。全国商工会連合会公式のショッピングサイト「ニッポンセレクト.com」への登録や自社のショッピングサイト機能の追加、ふるさと納税への出展など多角化を図り、販売数を確実に上げていき、後には大規模ECサイトへの出展を目指す。

必要に応じIT関連の専門家と連携し、高度なサイト等の活用を支援していく。

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

毎年度、事業の実施状況、成果については経営支援センター内での評価・見直しにとどまっており、外部有識者を含めた見直しには至っていない。効果的に次年度の事業実施へつながるようPDCAサイクルを定着させる必要がある。

(2) 事業内容

①毎年度、事業の実施状況及び成果について、外部有識者委員2名以上（大学等教員と中小企業診断士を想定）と各商工会会長、市・町商工振興課長で構成される「事業評価会議」を開催し、検証・評価・見直しを行い、PDCAサイクルを回していく。また 経営支援センター指導員によるセンター会議により検証、評価、見直しを行う。

②結果については、広域商工会くまの協議会役員会・総会へ報告し承認を受けるとともに各商工会理事会に報告する。

③経営支援センターが実施する経営革新承認や経営改善計画作成支援（金融機関提出用）、創業支援、地域資源活用支援、農商工連携支援など高度・専門的な課題解決に向けた事業計画策定・実施支援内容は和歌山県に報告する。

- ④検証・評価・見直し内容については、各商工会の事務所内で常時閲覧可能にし、各ホームページに掲載公表する。

商工会名	ホームページアドレス
上富田町商工会	https://www.w-kamitonda.or.jp
牟婁商工会	http://www2.w-shokokai.or.jp/muro/
龍神村商工会	http://www2.w-shokokai.or.jp/ryujin/
本宮町商工会	http://www2.w-shokokai.or.jp/hongu/
中辺路町商工会	http://www2.w-shokokai.or.jp/nakahechi/
大塔村商工会	http://www.aikis.or.jp/~outou/

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

現状の経営指導員等の活動は、主に記帳や税務相談、金融支援、補助金等の申請補助の分野が多く、また、相談に来られた小規模事業者への対応という、いわば受け身の姿勢が強かったことは否定できない。DX推進についてもまだまだ満足 of いく支援が出来ておらず、支援スキルを向上させていかなければならない。

(2) 事業内容

◆支援能力の資質向上

- ①和歌山県商工会連合会主催の専門スタッフ研修会には、売上増加に資する指導、助言ができるノウハウの取得を主眼に出席を義務づけ、支援能力の向上を図る。
- ②中小企業基盤整備機構、中小企業大学校が開催する研修会やセミナーに参加し、小規模事業者の利益増加、マーケティング等、事業再生につながる支援能力の向上を図る。また、中小企業基盤整備機構、中小企業大学校が主催する各種経営関連研修会に経営指導員が積極的に参加する。
- ③DX推進における経営指導員等のITスキルを向上させ、業務効率化や販路開拓など事業者のニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のような各支援能力の向上に必要なセミナーを積極的に受講する。

<事業者にとって業務効率化等の取組>

RPA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IT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

<事業者にとって需要開拓等の取組>

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用
オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

<その他取組>

オンライン経営指導の方法等

④経営指導員などが商談会や見本市の出展およびアンテナショップでのイベント企画や出展業務を通して、また、その現場を経験することで、マーケティングに対してのスキルや支援能力の向上に努める。

⑤若手経営指導員の支援能力を高めるため、四半期毎の事業所訪問や個別相談にベテラン指導員とともに参加するなどのOJTを取り入れる。

◆情報の共有による資質向上

①経営支援センター内の経営指導員を中心に、毎月販路拡大や需要開拓の知識を習得、討議する研修会を開催しノウハウの共有を図るとともに、事業計画策定案件のブラッシュアップ会議を随時開催することで、スキルアップと平準化を図る。

②各経営指導員が担当した事業計画策定までの経過とその後のフォローについて、その実績を商工会合同研修会で報告し、情報の共有と有効な指導、助言の参考とする。

③各経営指導員が習得した支援ノウハウ、巡回時の事業者との接触記録、事業者の経営状況分析結果等を、商工会共通システム内の経営カルテとしてデータ化し蓄積、情報の共有化を図ることで経営支援体制の構築を図る。

④月1回の経営支援センター担当者会議において、実際に関わった事業所の進捗状況を共有するとともに、全員で意見交換し、様々な事例の支援ノウハウを習得する。特にDX関連については、具体的に支援したITツールやIT専門家とのやり取りなどの情報共有を密にする。担当者会議後には、その他の職員を含めた組織全体で支援ノウハウ・支援情報を共有することを目的に、パソコン内に共有フォルダを作成しデータ化したものを蓄積しメール等で共有していく。(月1回、年12回)

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

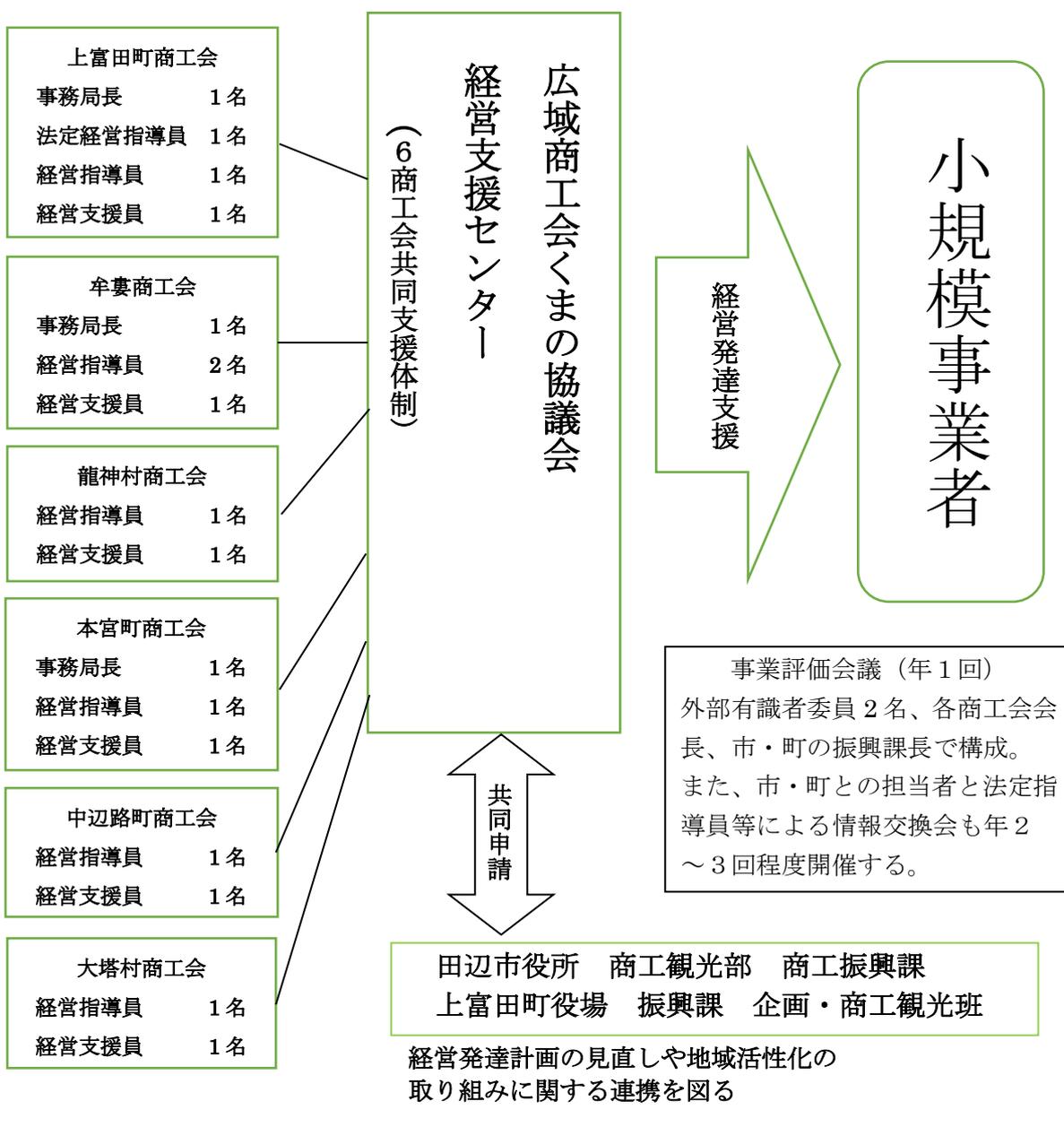
経営発達支援事業の実施体制

(令和 3 年 10 月現在)

(1) 実施体制

上富田町商工会・牟婁商工会・龍神村商工会・本宮町商工会・中辺路町商工会・大塔村商工会の 6 商工会と田辺市・上富田町による共同実施。

名 称 広域商工会くまの協議会
代 表 者 会長 長井 保夫



(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 小川 竜也
- ◆連絡先 上富田町商工会 TEL 0739-47-1531

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

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提供等を行う。

③商工会・関係市町連絡先

- ・上富田町商工会
和歌山県西牟婁郡上富田町朝来763番地 TEL 0739-47-1531
- ・牟婁商工会
和歌山県田辺市上秋津2084番地の1 TEL 0739-35-1110
- ・龍神村商工会
和歌山県田辺市龍神村西376番地龍神行政局内 TEL 0739-78-0472
- ・本宮町商工会
和歌山県田辺市本宮町本宮219番地 TEL 0735-42-0269
- ・中辺路町商工会
和歌山県田辺市中辺路町栗栖川396番地の1 TEL 0739-64-1002
- ・大塔村商工会
和歌山県田辺市鮎川2567番地の1 TEL 0739-49-0171
- ・田辺市 商工観光部 商工振興課
和歌山県田辺市新屋敷町1番地 TEL 0739-26-9970
- ・上富田町 振興課 企画・商工観光班
和歌山県西牟婁郡上富田町朝来763番地 TEL 0739-34-2370

(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

【広域商工会くまの協議会（経営支援センター）】

構成：上富田町商工会、牟婁商工会、龍神村商工会

本宮町商工会、中辺路町商工会、大塔村商工会

(単位 千円)

	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
○専門家派遣費	500	500	500	500	500
○セミナー開催費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○商談会出展費	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
○即売会開催費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○ソフトウェア導入費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500

(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
構成商工会からの会費・負担金、和歌山県補助金、田辺市補助金、上富田町補助金 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。

