

経営発達支援計画の概要

実施者名	津北商工会（法人番号 5190005003132） 津市（地方公共団体コード 242012）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 「道の駅津かわげ」を活用した観光・商工業融合によるにぎわい創出</li> <li>② 起業・創業者支援と伴走型のフォローアップ支援</li> <li>③ 事業承継支援と承継後の成長支援を両輪とした地域産業活性化の推進</li> <li>④ 伴走支援によるデジタル化への意識の醸成と導入促進支援</li> <li>⑤ 働きやすい環境整備を通じた人材確保支援</li> <li>⑥ 事業継続力強化計画の策定支援</li> </ul>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3. 地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>① 国が提供するビッグデータの活用</li> <li>② 小規模企業経営実態調査</li> <li>③ 行政・金融機関等実施の景況調査結果を利用した経済動向情報提供</li> </ul> </li> <li>4. 需要動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>① 「道の駅津かわげ」を活用した顧客調査</li> <li>② 商談会等を活用した需要動向調査</li> </ul> </li> <li>5. 経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>① 経営分析セミナーの開催</li> <li>② 巡回・窓口相談等の面談の機会を活かした経営分析</li> </ul> </li> <li>6. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>① 経営分析を行った事業者等を対象とした「事業計画策定セミナー」を開催する</li> <li>② 小規模事業者との多様な接点（金融支援時、各種補助金申請支援時巡回・窓口相談時記帳・決算指導等）があった時に、事業計画策定支援につなげる</li> <li>③ 創業・事業承継支援セミナーの開催</li> <li>④ 「DX推進セミナー開催・IT専門家派遣」</li> </ul> </li> <li>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>事業計画を策定した全ての事業者を対象としたフォローアップ支援</li> </ul> </li> <li>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>① アンテナショップ等の出品支援</li> <li>② 展示会・商談会への出展支援</li> <li>③ 展示会や商談会に出展しにくい業種業態の小規模事業者に対する情報発信支援、ビジネスマッチングサイト登録支援</li> </ul> </li> </ul>
連絡先	<p>津北商工会 〒510-0304 三重県津市河芸町上野326-6 TEL:059-245-5678 FAX:059-245-5672 E-mail: tsukita@mie-shokokai.or.jp</p> <p>津市商工観光部商業振興労政課 〒514-8611 三重県津市西丸之内23番1号 TEL:059-229-3114 FAX:059-229-3335 E-mail: 229-3114@city.tsu.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

(1) 地域の現状及び課題

本計画は、令和7年3月に策定された「第3期津市まち・ひと・しごと創生人口ビジョン・総合戦略」における産業振興の方向性と整合性を図りながら策定したものである。

当商工会管内は面積こそ大きくないものの、河芸町・大里地区・高野尾町・豊が丘・あのつ台の5地区に分類され、それぞれ異なる地域特性を有している。河芸町は商業を中心に水産加工業が集積し、商工会地域の中心的な役割を担うエリアである。高野尾町は県内有数の樹木・庭木の集散地であり、独自の産業特性が見られる。

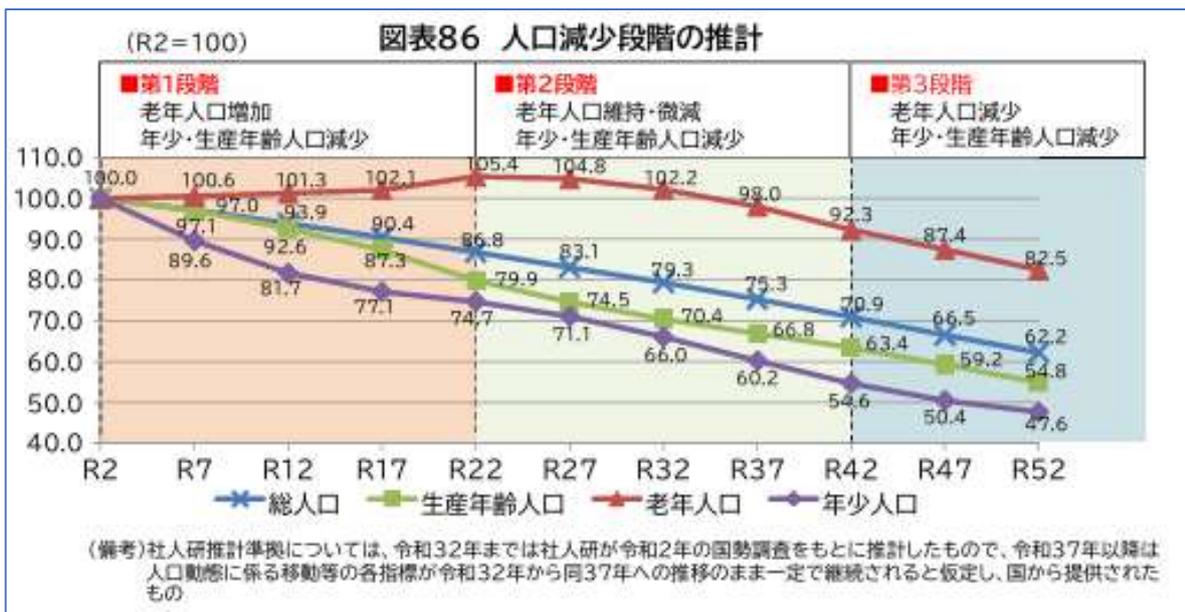
丘陵地を開発して形成された「あのつ台」には中勢北部サイエンスシティが立地し、製造業の集積地としての性格が強い。一方、「豊が丘」は計画的に整備された住宅地であり、大里地区とともに生活居住エリアとしての機能が中心となっている。このように、当商工会地域は都市機能と自然環境が調和したセミ・アーバン・ゾーンを形成しており、暮らしやすく、多様な産業と生活環境が共存する地域である。

津市全体の人口動向を見ると、令和2年を基準とした社人研推計に準拠した津市独自の推計によれば、「人口減少段階の推計」(図表1)において、津市は人口減少の「第1段階(老年人口増加期)」に位置付けられている。

令和37年頃には老年人口が減少に転じると見込まれているものの、生産年齢人口は66.8%まで縮小すると推計されており、今後の人口減少および少子高齢化の進行が明確に示されている。

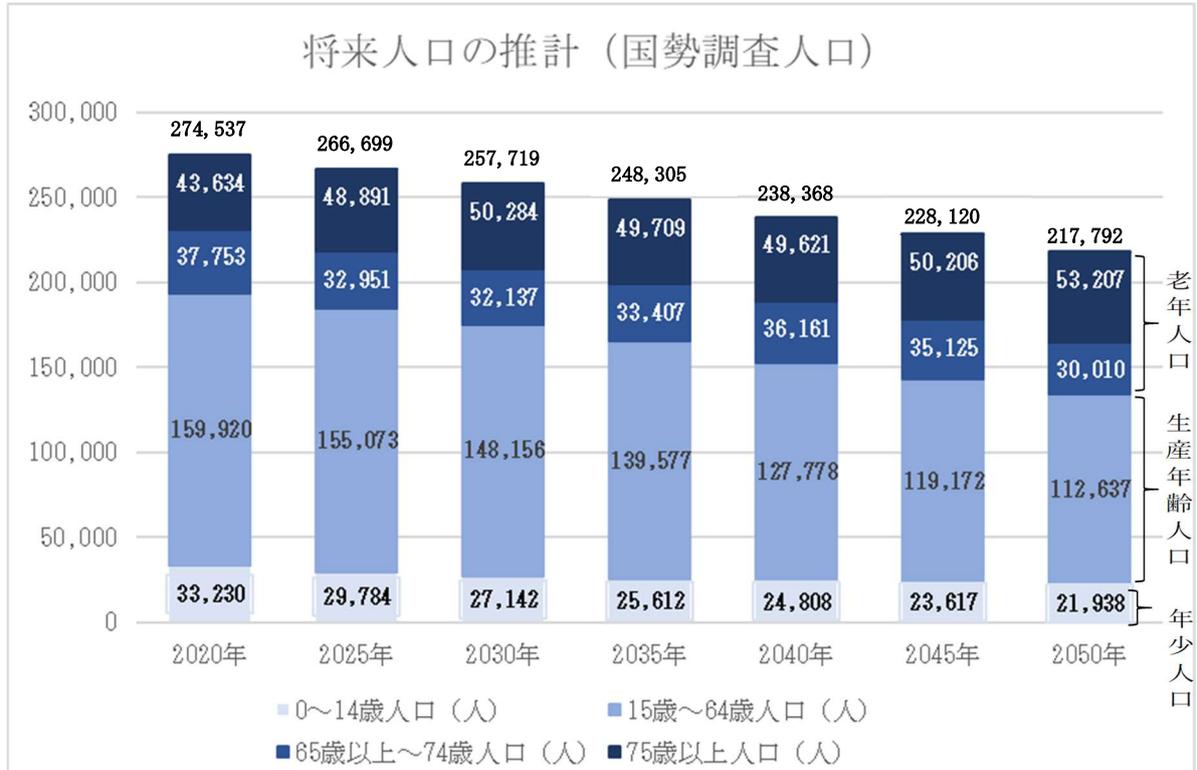
特に、生産年齢人口の減少と高齢者比率の上昇は顕著であり、地域における労働力不足や生活関連サービスの担い手不足、さらには買い物・医療・交通といった生活インフラへのアクセス低下が懸念される。

また、当商工会管内においては生活圏の構造が地域間で異なるため、地域特性に応じたサービス維持の仕組みが求められる。



図表1:人口減少段階の推計 (出展:「第3期津市まち・ひと・しごと創生人口ビジョン・総合戦略」)

国立社会保障・人口問題研究所の「津市の将来人口の推計」（図表2）によると、10年後の総人口は248,305人と見込まれ、生産年齢人口・年少人口はいずれも減少を続ける一方、老年人口（65歳以上）の割合は増加傾向にある。また、2035年には高齢化率が33.5%に達することが推計されており、今後も人口減少・高齢化の進展が避けられない状況である。



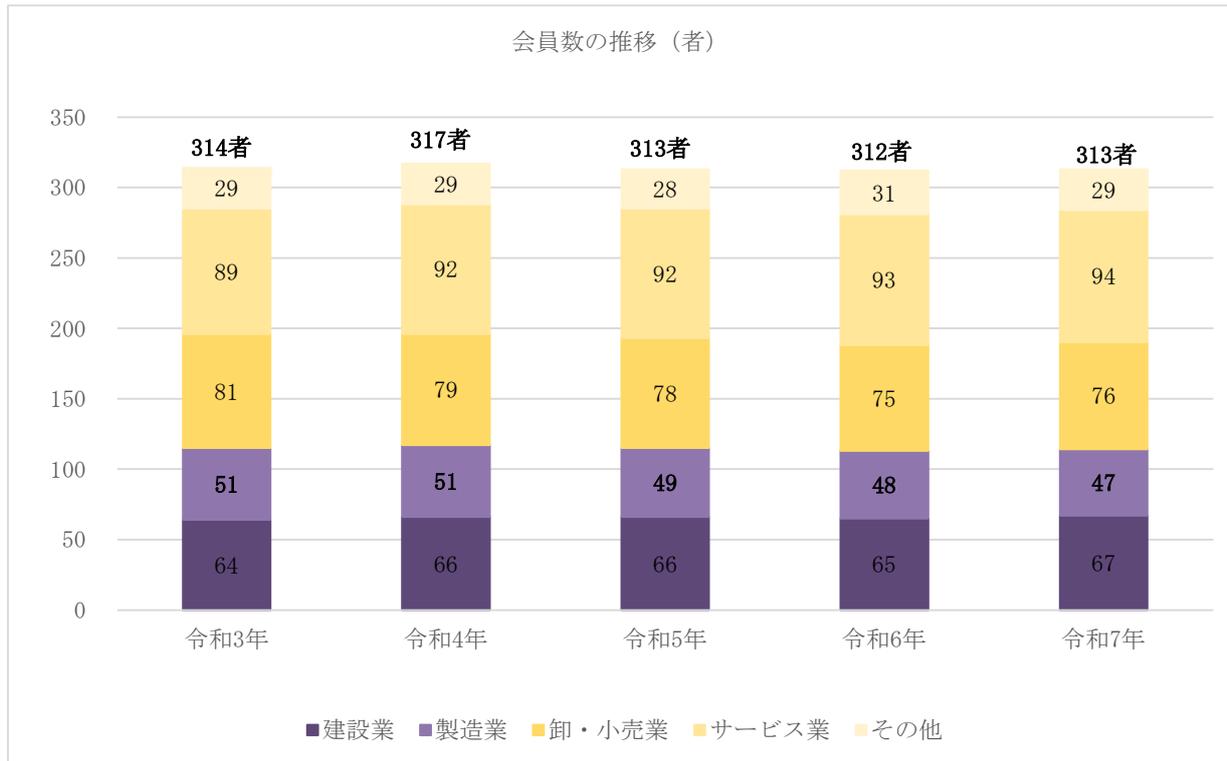
	令和2年 (2020年)	令和7年 (2025年)	令和12年 (2030年)	令和17年 (2035年)	令和22年 (2040年)	令和27年 (2045年)	令和32年 (2050年)
0～14歳人口（人）	33,230	29,784	27,142	25,612	24,808	23,617	21,938
15歳～64歳人口（人）	159,920	155,073	148,156	139,577	127,778	119,172	112,637
65歳以上～74歳人口（人）	37,753	32,951	32,137	33,407	36,161	35,125	30,010
75歳以上人口（人）	43,634	48,891	50,284	49,709	49,621	50,206	53,207
計	274,537	266,699	257,719	248,305	238,368	228,120	217,792

図表2: 津市の将来人口の推計（出展：「国立社会保障・人口問題研究所」より※2025年度以降は予測値）  
（単位：者）

	令和3年	令和4年	令和5年	令和6年	令和7年
建設業	105	112	113	115	119
製造業	93	93	92	90	89
卸・小売業	148	147	146	142	143
サービス業	153	156	159	159	164
その他	57	48	57	60	58
計	556	556	567	566	573

図表3: 津北商工会管内の商工業者の推移（出展：「商工会独自調査」より）

当商工会が独自に調査した「津北商工会管内の商工業者の推移（者）」（図表3）によると、管内の商工業者数は堅調に推移している。



図表4：会員数の人口推移（出展：「商工会運営資料」より）

当商工会管内は開業・廃業が多い地域であり、近年は新規開業者が増加していることから、商工業者数全体は微増している。一方で、主たる事業所を商工会所轄エリア外に置く会員も多く、「会員数の人口推移」（図表4）に示す会員総数は横ばいで推移している。

ここから、当商工会管内の商工業者の課題について言及していく。令和7年度に当商工会が独自に実施した「小規模企業経営実態調査」（対象：管内107事業者。以下「令和7年度実態調査」という）によれば、管内の全業種において、業績が「増収増益」または「減収減益」のいずれかに二極化する傾向が確認された。

この傾向は、急速に変化する市場環境やコスト構造の変動に対し、各事業者の対応力や経営戦略の違いが明確に表出していることを示している。特に、最低賃金の引き上げや原材料費の高騰といった外部要因が経営に与える影響は大きく、価格転嫁に取り組む事業者が一定数存在する一方で、未対応の事業者が全体の31.8%を超えており、価格設定に関する課題が顕著となっている。

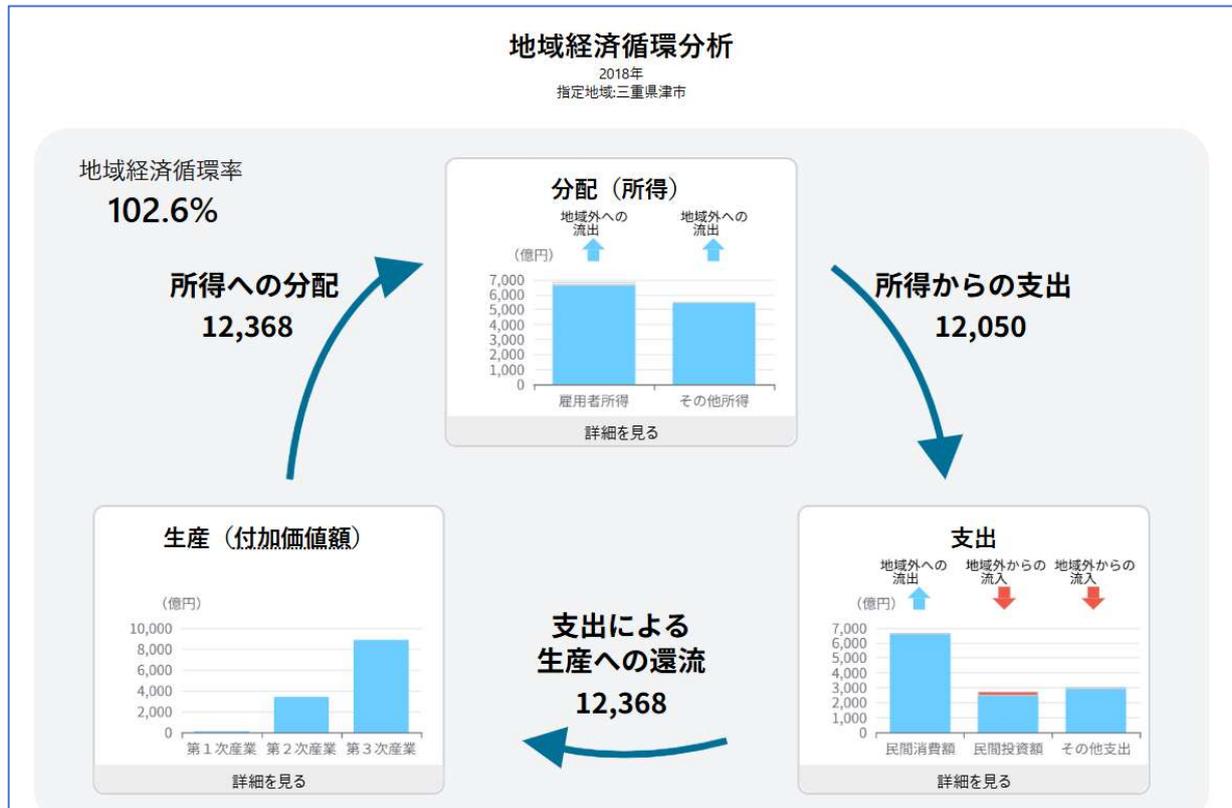
これらの状況を踏まえ、今後は原価管理の強化および価格転嫁に関する実践的な支援が、地域内小規模事業者の事業継続および経営安定に向けた重要な課題であると認識している。

また、少子高齢化に伴い労働人口は緩やかに減少し、労働力不足が顕著となっている。昨今、都市圏大企業への若者の人材流出も加わり、地域経済の持続的発展に大きな影響を及ぼしている。こうした状況に対応するためには、人材確保、省力化、さらにはデジタル化による生産性向上の取り組みが不可欠である。加えて、市場環境は急速に変化しており、営業や販促の媒体としてSNSを活用した情報発信は必須となっている。近年ではさらに進展し、AIやITを活用した店舗情報・商品情報の効果的なPRによる集客が主流となりつつあるが、当商工会管内の小規模事業者のデジタル化の取組状況を見ると、令和7年度実態調査から58.9%が「デジタル化への取組予定はない」と回答してお

り、キャッシュレス化の推進などサービスのデジタル活用力の強化が喫緊の課題となっている。

また、人口減少と高齢化の進行により、管内の小規模事業者は廃業リスクの高まりと事業担い手不足という深刻な課題に直面している。令和7年度実態調査では、28.0%の事業者が廃業を検討していることが明らかとなった。また、経営者の高齢化に伴う事業承継ニーズも急速に増加している。

令和7年度実態調査では48.6%の事業者が後継者不在であり、特に60代以上では56%が後継者を確保できていない状況が浮き彫りとなった。経営状況が好調であっても、後継者不在による廃業リスクは高まっており、事業承継支援の需要は年々増加している。

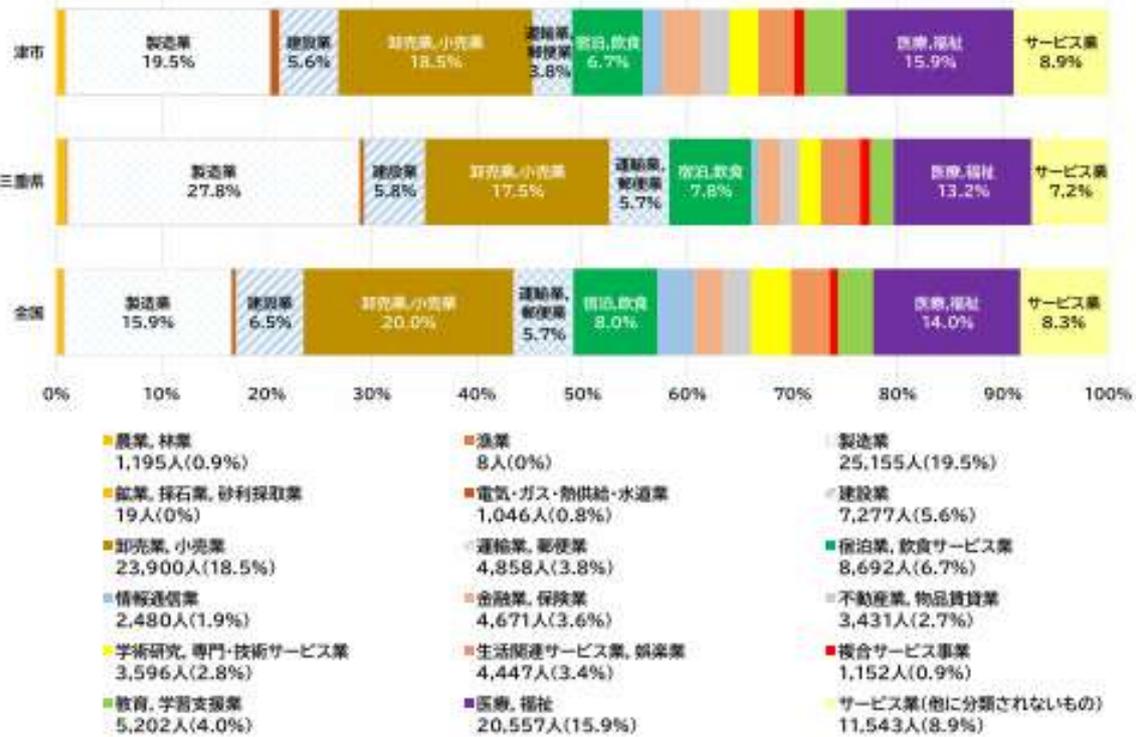


図表5：津市の地域経済循環図（出展：「RESAS」より）

津市の地域経済循環図（図表5）によれば、域内で分配された所得が域内消費として活発に使われ、その消費が地域企業・事業所の生産・販売へと還流することで、生産面の「稼ぐ力」が住民所得へ確実に結び付いていることが示されている。特に、津市の地域資金循環率は102.6%と県内でも高い水準にあり、域外への流出よりも域内循環が優位に働いていることから、地域経済の活性化のためには、地域を支えてきた産業構造を維持・強化し、循環を途切れさせないことが不可欠である。このことから、廃業リスクの抑制と地域経済の持続的発展のためには、事業承継と創業を一体的に推進し、既存事業の継続と新規事業の創出を同時に実現することが不可欠である。後継者となる人材の確保と新たな起業家の育成を両輪として進めることで、管内の小規模事業者の維持・発展につなげることが可能となる。

前述を踏まえ、域内の資金循環に寄与している産業について見ていく。「産業（大分類）別従業員数」（図表6）によると、全国的にも三重県内でも製造業の比率は高く、県内では製造業が全体の27.8%を占めている。津市においても製造業は19.5%と最も多い産業であり、当商工会管内では、産業用部品を製造する下請企業や、水産加工食品を中心とした食品製造業など、製造業が地域産業の主要な構成要素となっている。

図表83 産業(大分類)別従業者数



資料出所：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査」  
 ※凡例で示している人数及び比率は、津市の状況を示したものです。

図表6：産業（大分類）別従業員数（出展：「第3期津市まち・ひと・しごと創生人口ビジョン・総合戦略」）

当商工会管内の食品製造業および水産加工業においては、原材料価格や物価の高騰が特に顕著であり、適正な価格転嫁の実施が喫緊の課題となっている。その実現には、正確な原価計算や目標売上の設定を前提とした経営管理の強化に加え、新たな販路の開拓が不可欠である。

こうした厳しい外部環境下においても、販売エリアの拡大に意欲を示す事業者は多く、域外市場のみならず、海外展開を視野に入れる動きも見られる。しかしながら、海外展開にあたっては、ターゲット国の市場環境、文化的背景、法制度等への適応が求められる。

そこで当商工会では、輸出を目指す事業者や既に輸出を行っている事業者に対し、JETRO（独立行政法人日本貿易振興機構）や三重県農林水産物・食品輸出促進協議会等との連携を促進し、海外展開に向けた基盤整備を支援する。また、こうした取り組みを通じて、小規模事業者が輸出に取り組みやすい環境の整備を図り、地域産業の国際競争力の向上につなげていく。

さらに、国際的に通用する衛生管理規格（例：HACCP 等）に対応可能な生産管理体制の構築に向けた支援も併せて実施し、輸出体制の強化を図る。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 「道の駅津かわげ」を活用した観光・商工業融合によるにぎわい創出

10年後における地域のあるべき姿：当商工管内には、高い集客力を維持している「道の駅津かわげ」（令和6年度実績：来場者数353千人、売上高526,290千円）があり、県下でもトップクラスの人気を誇っている。ここには管内の小規模事業者も多数出品しており、一定の売上を上げている。現在は、こうした事業者の魅力ある商品の販路拡大や情報発信支援、さらには地域ブランド創出に向

けた取り組みを進めている。今後は観光客との交流の場としての機能をさらに高め、観光と商工業が一体となって地域の稼ぐ力を強化する“にぎわい創出の拠点”として発展させることで、小規模事業者が安定的に販路を拡大し、持続的な経営基盤を確立できる地域経済構造の実現を目指す。

理由：現状の強み（「道の駅津かわげ」）を核に、課題（人口減少・事業者減少）を克服し、小規模事業者の持続的発展と地域経済力の強化を同時に実現する。

#### ② 起業・創業者支援と伴走型のフォローアップ支援

10年後における地域のあるべき姿：当商工会では、創業予定者を対象とした実践的な研修会（創業塾）を開催し、産業競争力強化法に基づく「創業支援等事業計画」により、創業サポーター「ソケツ津」（津市、津商工会議所、津市商工会、三重県信用保証協会、株式会社日本政策金融公庫津支店）と連携して、創業計画の作成から創業までの支援、創業後のフォローアップ支援を一体的に実施している。今後も他機関と連携しながら創業者支援を実施していく。

また、優れたビジネスモデルを有する小規模事業者に対しては、特に積極的な支援を行い、地域経済の牽引役として育成する。

理由：創業者の育成と既存事業者の成長支援を一体的に進めることで、地域経済の担い手不足を克服し、持続的な発展を実現する。

#### ③ 事業承継支援と承継後の成長支援を両輪とした地域産業活性化の推進

10年後における地域のあるべき姿：当商工会管内の人口は今後10年で3.9%減少すると予測され、事業者数も減少傾向にあることから、小規模事業者の減少が一層進むことが想定される。三重県は全国で最も後継者不在率が低い県であるものの、高齢の経営者が依然として多く、事業承継が十分に進んでいない事業者は少なくない。このため、廃業増加による地域経済力の低下が懸念される。

一方で、帝国データバンク「三重県内企業社長年齢分析調査（2024）」によれば、三重県の社長平均年齢は59.6歳と全国で最も若い傾向にある。これは、県全体としては事業承継が比較的進んでいる層が一定数存在することを示しているが、必ずしもすべての地域・事業者に当てはまるものではない。

したがって、地域実態として高齢化が進む事業者には計画的な承継支援を継続するとともに、すでに承継を完了した比較的若い経営者に対しては経営リテラシー向上支援を行うなど、状況に応じた二段階の支援を実施していく。

理由：高齢化と後継者不足による廃業増加で地域経済力が低下するため、事業承継支援と承継後の成長支援を両輪で進めることで、経営者が自立的に事業を運営できるようになる段階的な支援が可能となる。

#### ④ 伴走支援によるデジタル化への意識の醸成と導入促進支援

10年後における地域のあるべき姿：小規模事業者の限られた経営資源を補完するため、IT・ICT・AIを活用した設備導入により、生産性の高い事業運営を支援する体制を構築する。

理由：デジタル化は一部で進展しているものの全体的には遅れがあり、今後は「キャッシュレス化」「情報発信力強化」「業務効率化」を柱に、支援を強化していく。IT・ICT・AIの導入により、限られた経営資源しか持たない小規模事業者でも持続的かつ効率的な事業運営を実現できるよう補完し、競争力と持続性を高めることで、地域経済の安定と活性化につながる。

#### ⑤ 働きやすい環境整備を通じた人材確保支援

10年後における地域のあるべき姿：少子高齢化により、当商工会管内でも労働人口の緩やかな減

少が進み、労働力不足が顕著になると想定される。そこで、市内の産業を支える人材確保に向けて、地元高校生との企業交流事業を通じて、企業の認知度を図るとともに、新規人材の定着に向けて、働きやすい企業風土、雇用環境の実現に向けた取組の支援が必要である。そのためには、生産性向上をはかるため、AIの活用や、IT・ICT化を行い、業務の自動化、標準化を図り、少人数でも安定して業務を行える体制を構築することが必要である。

理由：労働人口減少という不可避の課題に対し、人材確保と生産性向上を同時に進めることで、AI・ICT活用による業務効率化と企業風土の改善を図り、労働力不足を補いながら人材の定着と地域産業の持続的成長を実現する。

#### ⑥ 事業継続力強化計画の策定支援

10年後における地域のあるべき姿：令和7年3月に内閣府が見直しを行った南海トラフ地震の被害想定では、県内で死者数2.9万人、建物の全壊・焼失棟数25.3万棟と極めて甚大な被害が予測されている。こうした危機に備え、津市と当商工会は地域経済活動を機能不全に陥らせないため、事業継続力強化支援計画を共同で策定し、災害への事前の備えと事後の復旧を支援する体制整備を進めている。この計画では、事業者が事業継続力強化計画を策定できるよう支援し、とりわけ小規模事業者が早期復旧を実現できる体制構築を後押ししている。行政の支え（公助）・地域の助け合い（共助）・一人ひとりの備え（自助）がしっかりと結びつき、災害に強く立ち向かえる強靱な地域社会を目指す。

理由：事業継続力強化計画の推進により、災害時でも小規模事業者が迅速に復旧することで、地域経済と雇用を守る強靱な社会が実現する。

### （3）経営発達支援事業の目標

#### ① 「道の駅津かわげ」を活用した観光・商工業融合によるにぎわい創出

支援計画の認定期間（5年間）の目標：観光資源と商工業の融合を図るため、「道の駅津かわげ」をテストマーケティングの場として積極的に活用し、未出展事業者の参入を促進する。特に、販売会などのイベント出展を通じて事業者が顧客反応を把握できる顧客調査の機会を提供し、5年間で新規出展者数を5者増加させることを目指す。また、イベント開催を継続的に実施することで、観光と商工業の連携による“にぎわい”を創出し、地域産業の振興と持続的な成長へとつなげていく。

「道の駅津かわげ」出展事業者数	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
KPI	1者	1者	1者	1者	1者
KGI	5者				

設定した理由：観光資源と商工業を結びつけ、「道の駅津かわげ」をテストマーケティングの場として活用し、新規参入を段階的に促進する。5年間で5者の増加を目標とするのは、地域規模に即した現実的な数値であり、イベントを通じて持続的な「にぎわい」を創出できるためである。これにより未出展事業者の販路拡大と地域産業の振興を実現し観光と商工業の連携を通じて事業者の成長と地域経済の活性化につなげる。

#### ② 起業・創業者支援と伴走型のフォローアップ支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：津市のビジネスサポートセンターと連携し、創業サポーター「ソケッ津」、金融機関、公益財団法人三重県産業支援センター、独立行政法人中小企業基盤整備

機構中部本部など他機関とも連携して創業者支援から、創業後のフォローアップを行い、地域の新陳代謝と持続的な経済活性化につなげる。

創業者数	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
KPI	7者	7者	7者	7者	7者
KGI	35者				

※津市KPI 375（件）×0.1（津市人口に占める管内人口割合で按分）÷5（年間）≒7

設定した理由：人口減少及び少子高齢化に伴う地域経済の縮小に的確に対応し、事業者の新陳代謝を促進するためには、津市ビジネスサポートセンターをはじめとする関係支援機関との連携を強化し、創業段階における基礎的支援から、経営課題に踏み込んだ伴走型支援に至るまで、一貫した支援体制を構築する必要がある。さらに、創業後のフォローアップを含む継続的支援を着実に実施することにより、地域産業の振興及び持続的な経済活性化を図るものとする。

### ③ 事業承継支援と承継後の成長支援を両輪とした地域産業活性化の推進

支援計画の認定期間（5年間）目標：当商工会は、三重県事業引継センターとの連携、株式会社日本政策金融公庫の事業承継マッチングプラットフォームへの登録及び、必要に応じて、民間のM&A支援サービス事業者等と連携し、多角的な角度から事業承継の促進支援を実施していく。

事業承継者数	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
KPI	4者	4者	4者	4者	4者
KGI	20者				

※津市KPI 150（件）×0.1（津市人口に占める管内人口割合で按分）÷5（年間）≒3（事業承継件数）であるが、三重県商工会連合会の事業承継の組織目標は年間4者であることを加味する。

設定した理由：本計画により、関係機関との連携を強化し、事業承継支援を多角的に推進する。これにより後継者不足による廃業リスクを軽減し、企業存続と雇用維持を図る。5年間で20者の支援実績を積み上げ、地域産業の新陳代謝と持続的な経済活性化につなげる。

### ④ 伴走支援によるデジタル化への意識の醸成と導入促進支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：デジタル化への取組を促進するため、キャッシュレス決済の導入や店舗・商品情報のデジタルPRの活用を拡大する。また、デジタル化に取り組む予定のない事業者層に対しては、研修や伴走支援を通じて意識改革を促し、デジタル技術の導入及び活用の向上を図る。

研修会の開催	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
KPI	4者	4者	4者	4者	4者
KGI	20者				

設定した理由：デジタル化への認識や必要性の理解が十分に浸透しておらず、取り組みに対する意識が総じて低い状況にある。そのため、まずはデジタル化の意義や活用効果についての啓発を図り、基礎的な理解を深める入口支援から段階的に取組を進めていく必要がある。これにより、事業

者がデジタル化へ向けた第一歩を踏み出しやすい環境を整備し、次のステップである具体的な導入・活用へ円滑につなげることを目指す。

⑤ 働きやすい環境整備を通じた人材確保支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：少子高齢化や域外への労働生産人口の流出といった課題を解決するためには、小規模事業者が求職者に対して自社の魅力や特性を的確にPRするとともに、求職者が求める労働条件や労働環境を把握することが不可欠である。事業者が働きやすい企業風土や雇用環境を整備することができれば、人材の確保が容易となるだけでなく、離職防止にもつながり、安定した事業運営に寄与するものと考えられる。

地元高校生と企業の交流会事業 参加事業者数	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
KPI	2者	2者	2者	2者	2者
KGI	10者				

大手人材派遣会社による求職者の ニーズなどの情報提供（ホームページ）	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
KPI	年1回	年1回	年1回	年1回	年1回
KGI	年5回				

※津市KPI 100（人）×0.1（津市人口に占める管内人口割合で按分）÷5（年間）＝2

設定した理由：小規模事業者が抱える人材不足の課題や地域の少子高齢化・人口流出傾向を踏まえ、現実的かつ達成可能な規模（交流会2者／年、情報提供1者／年）で目標を設定することで、求職者との接点強化、労働条件の理解、働きやすい環境構築、離職防止などの多面的効果が期待できる。

⑥ 事業継続力強化計画の策定支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：当商工会管内がある三重県は、今後30年以内に南海トラフ地震の発生率が80%とされており、地震発生の切迫性が高まっている。小規模事業者が自社のリスク等を可視化し、経営資源であるヒト・モノ・カネ・情報への対策を適切に盛り込んだ実効性の高い計画の策定と、継続・見直しに向けた取り組みへの支援を行う。

事業継続力強化計画策定支援	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
KPI	8者	8者	8者	8者	8者
KGI	40者				

※既確定者数 55 者（令和 7 年度 3 月末認定者数）

設定した理由：南海トラフ地震の切迫性と小規模事業者の資源制約を踏まえ、年間 8 者・5 年間で 40 者を目標（見直しを含む）とすることで、経営資源の保護、リスク可視化、実効性の高い事業継続力強化計画策定を現実的かつ着実に支援できる。

## 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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

### ① 「道の駅津かわげ」を活用した観光・商工業融合によるにぎわい創出

達成方針1：「道の駅津かわげ」にて商工会主催のイベントの開催

「道の駅津かわげ」に未出展の事業者等を対象とした物販イベントを年1回開催する。本イベントでは、出展支援やアフターフォロー、顧客調査を通じて購買促進と地域のにぎわい創出を図る。また、新規商品出展により消費者の購入単価の向上と地域内資金循環が期待されるほか、商工会主催による集客効果により来場者数の増加が見込まれ、地域経済の活性化につながる。

設定した理由：「道の駅津かわげ」に未出展の事業者等を対象とした物販イベントを年1回開催し、出展支援やアフターフォロー、顧客調査を通じて購買促進と地域のにぎわい創出を図る。新規商品を出展することで、消費者がこれまでにない地元商品を購入する機会が増え、結果として購入単価の向上が期待される。また、地元事業者の商品が売れることで、地域で生まれたお金が地域内で使われる流れが生まれ、地域内資金循環の促進につながる。加えて、商工会主催による集客効果により来場者数の増加が見込まれ、地域経済の活性化につながる。さらに、未出展事業者が「道の駅津かわげ」に継続的に出展することで新たな販路を開拓し、安定的な収益確保につながる効果が期待され、事業者の稼ぐ力の好循環へとも転換する。

### ② 起業・創業者支援と伴走型のフォローアップ支援

達成方針1：創業者を対象とした伴走型一体支援

人口減少や少子高齢化に伴い地域経済の縮小が懸念される中、持続的な経済活性化を実現するためには新たな産業担い手の確保が不可欠である。そこで、創業予定者を対象とした実践的な研修会（創業塾）を開催し、「創業支援等事業計画」に基づき、創業サポーター「ソケッ津」（津市、津商工会議所、津市商工会、三重県信用保証協会、株式会社日本政策金融公庫津支店）と連携する。これにより、創業計画の策定から創業、創業後のフォローアップまで一体的に伴走型で支援し、基礎的支援から経営課題に踏み込んだ支援を通じて地域経済の持続性を確保するとともに、経営者の自走化に向けた体制を構築する。さらに、創業支援と小規模事業者の経営力強化を同時に推進することで、事業の継続と地域産業の競争力向上を実現し、人口減少社会における地域経済の持続性を確保する。

設定した理由：人口減少や少子高齢化に伴い地域経済の縮小が懸念される中、毎年創業者を輩出することで地域産業の担い手を育成する好循環が形成され、地域経済の持続性確保と競争力向上に直結する成果が期待できる。

### ③ 事業承継支援と承継後の成長支援を両輪とした地域産業活性化の推進

達成方針1：各支援機関との連携

小規模事業者の後継者不在や経営者の高齢化に対応するため、関係機関（商工会、金融機関、三重県事業引継ぎ支援センター等）と連携し、親族内承継、第三者承継、M&Aなど多角的な事業承継支援を実施する。また、承継後の経営者に対しては、経営リテラシー向上や経営改善支援を行い、安定的な成長を支援する。

**設定した理由:**事業の存続、雇用の維持、新たな経営者の育成、地域産業の競争力強化という一連の好循環が形成されることで、人口減少が進展する環境下においても、地域経済の持続性を確保することが期待できる。こうした状況を踏まえ、当商工会としては、関係機関との連携を一層強化し、近年多様化・複雑化している事業承継支援（親族内承継、第三者承継、M&A を含む）に対して総合的かつ的確に対応できる支援体制を構築する。

#### ④ 伴走支援によるデジタル化への意識の醸成と導入促進支援

##### 達成方針1：AI 活用やIT・ICT・導入の支援

管内小規模事業者においては、デジタル化やDXへの対応が十分に進んでおらず、販売促進や顧客管理におけるICT活用も限定的である。小規模事業者は経営資源が限られていることから、IT・ICT・AIの導入によって人的・物的・資金的負荷を軽減し、生産性を高めることが可能である。しかしながら、管内小規模事業者の中には、まずIT・ICT・AIの活用の必要性を十分に認識していない事業者が多く、意識改革を図る研修や説明会を実施する。その上で、デジタル化の必要性を認識済み事業者には設備やシステムの導入支援を行い、持続的な生産性向上や効率的な事業運営につなげる。さらに、キャッシュレス決済の導入や店舗・商品情報のデジタルPR活用の拡大、研修・伴走支援による導入促進など、具体的な施策を通じて、地域事業者のデジタル化への取組を着実に広げていくことを支援する。

**設定した理由:**管内小規模事業者のデジタル化が遅れている現状を踏まえ、まずは、意識改革で必要性の理解を促し、その上で段階的に導入支援や利活用促進を行うことで、生産性向上・事業者競争力の強化・地域経済活性化を実現する。

#### ⑤ 働きやすい環境整備を通じた人材確保支援

##### 達成方針1：若年層人材確保の支援

地元高校生との企業交流事業を通じて、地域内企業の認知度向上や就業意欲の醸成を図る。若年層を中心とした新規人材の採用と定着を促進し、地域の産業を支える人材基盤を確保する。

**設定した理由:**人口減少や若年層の域外流出により、地域産業を支える人材の確保が困難となっている現状を踏まえ、地元高校生との企業交流事業を通じて地域内企業の認知度を高め、若者の就業意欲を醸成することが不可欠である。交流を通じて企業に親近感や理解を深めることで、新規人材の採用と定着が促進され、地域産業を支える人材基盤の強化につながる。これにより、安定した労働力の確保と地域経済の持続的な発展を実現する成果が期待できる。

##### 達成方針2：情報発信

労働者が求める条件や働きやすい職場環境を当商工会のホームページから発信し事業所の企業風土や雇用環境の改善に向けた取組を支援することにより、離職防止や人材の定着を促進し、安定した労働力の確保につなげる。

**設定した理由:**人口減少や少子高齢化に伴い、地域における労働力不足が深刻化している現状を踏まえ、労働者が求める条件や働きやすい職場環境を商工会のホームページを通じて発信し、事業所の企業風土や雇用環境の改善に向けた取組を支援することが必要である。これにより、労働者の満足度が向上し、離職防止や定着率の改善につながるとともに、安定した労働力の確保が実現する。

##### 達成方針3：業務効率化・自動化の推進

AIやIT・ICTの活用により業務の自動化・標準化を促進し、少人数でも安定して業務を遂行できる体制を構築。生産性向上と業務負荷軽減を通じて、限られた労働力で効率的な事業運営を実現する。

**設定した理由:**限られた人員で安定的に事業を継続するためには、生産性の向上と業務負荷の軽減が不可欠である。このため、AIやIT・ICTの活用により業務の自動化・標準化を促進し、少人数でも安定して業務を遂行できる体制を構築することが求められる。これにより、属人的な業務を減らし、効率的な事業運営を実現するとともに、従業員の働きやすさを高め、離職防止や定着率向上につながる。さらに、迅速かつ正確な業務遂行が可能となり、地域企業の競争力強化と持続的な経済発展に資する成果が期待できる。

## ⑥ 事業継続力強化計画の策定支援

### 達成方針1：事業継続力強化計画策定の支援

津市・津北商工会が共同で策定した事業継続力強化支援計画を基に、災害への事前の備えと事後の復旧を支援する体制整備を進めている。その中で、小規模事業者が自社のリスクを可視化し、経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）への対策を盛り込んだ実効性の高い事業継続力強化計画を策定できるよう支援する。策定後も継続的な見直しや改善を行い、災害発生時に迅速な復旧が可能な体制を構築する。

**設定した理由:**南海トラフ地震などの甚大な災害リスクを、事業継続力強化計画の策定によって可視化し、小規模事業者が迅速に復旧できる体制を整備する。これにより、地域経済の停滞を防ぎ、雇用と地域社会の安定を確保することで、強靱な地域社会の実現に寄与する。

## 3. 地域の経済動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

#### 現状：

現状として、小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員等による巡回・窓口相談、各種講習会やセミナー、連携機関からの情報提供を通じて地域の経済動向情報を収集している。また、当商工会は三重県商工会連合会が実施する地域景況調査（3年おきに4半期ごと、15事業者対象）を行っているが、管内の経済情報や業種を取り巻く業界動向等の情報は十分ではない。さらに、地域金融機関からの調査レポートは職員間での情報共有に留まっており、今後は積極的に収集・分析し、地域経済動向の把握に活用する必要がある。

小規模事業者が地域の経済動向を正しく認識し、将来を見据えた適切な経営判断を行うためには、個々の事業者に合った情報提供が不可欠である。そのためには、情報提供の方法自体を見直し、より多くの事業者に対して地域経済の動向を分かりやすく伝える工夫が求められる。

ビッグデータ分析は、地域の市場規模や購買傾向を把握する上で有用であるものの、当商工会管内の事業者が直面する顧客ニーズの変化や、地域特性を踏まえた実際の需要動向までは十分に把握できない。このため、事業者や関係団体へのヒアリングなどの定性情報を併せて収集し、現場の肌感覚を反映した総合的な分析を行うことが不可欠である。

こうした定量分析と定性分析によって、地域の実情を的確に捉え、事業者の経営課題や支援ニーズをより精緻に把握できるようになる。

#### 課題：

地域経済の動向を正しく認識し、将来予測を可能にするデータ基盤を整備するとともに、事業者に分かりやすく、かつ個別ニーズに応じた情報提供を行うことが喫緊の課題である。

## (2) 目標

	公表方法	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①ビッグデータの活用	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②小規模事業実態調査	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③経済動向情報提供	HP掲載	1回	2回	2回	2回	2回	2回

## (3) 事業内容

### ① 国が提供するビッグデータの活用

当地区において競争力のある強みを持った小規模事業者に対し、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）を活用した地域経済動向分析を行い、年1回公表する。

#### (ア) 分析手法

- (a) 「地域経済循環マップ、生産分析」→地域で何を稼ぎの源泉としているかを分析
- (b) 「マーケティングマップ、滞留人口分析」→人の動きや交流の状況を分析
- (c) 「産業構造マップ」→事業計画策定支援等に反映

### ② 小規模企業経営実態調査

管内の景気動向や経済動向をより詳細に把握するため、小規模事業実態調査を年1回実施し、調査・分析を行う。

#### (ア) 調査対象 全会員事業所

#### (イ) 調査項目 売上利益の増減、販路開拓の取組状況、経営ニーズ、後継者の有無、従業員の増減、資金繰り状況など

#### (ウ) 調査手法 調査票を郵送し、返信用封筒により回収を行う。

#### (エ) 分析手法 経営指導員等が外部専門家と連携し、分析を実施する。

### ③ 行政・金融機関等実施の景況調査結果を利用した経済動向情報提供

三重県商工会連合会及び地域金融機関、中部経済産業局などが行っている経済動向調査のデータを収集し、三重県内の経済動向を分析する。分析結果は、「三重県内経済動向情報」として年2回作成し、巡回や窓口相談時に個々の事業者に応じた情報を提供するとともに、商工会ホームページに掲載する。また、経営分析や事業計画策定等の資料として活用する。

#### (ア) 調査対象 株式会社百五総合研究所、株式会社三十三総研、景気ウォッチャーなど

#### (イ) 調査手法 調査レポートの入手

#### (ウ) 調査項目 地域の景況感、設備投資、住宅投資、個人消費など

#### (エ) 分析手法 経営指導員等が外部専門家と連携を図り、分析を行う。

## (4) 成果の活用方法調査手段・手法

情報収集・調査・分析の結果はホームページに掲載し、管内事業者へ周知する。経営指導員等が巡回指導を行う際には、個々の事業者に適した情報提供の参考資料とし、さらに事業計画策定支援にも活用する。

#### 4. 需要動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

###### 現状：

小規模事業者の多くは、自社の商品・サービス等の需要動向について十分な調査・分析やフィードバックを行えていない。商工会としても需要動向に関する情報提供が不十分であり、必要に応じてインターネット検索等で情報収集を行ってきたが、定期的な情報提供には至っていない。管内の消費動向については、活用目的を明確にした上で、小規模事業者が提供する商品・サービスが顧客ニーズや需要に適合しているかを把握できる調査を実施し、情報提供を行うことが求められている。

管内の消費動向に関する情報について活用目的を明確にし、小規模事業者が提供する商品・サービスが顧客のニーズや需要に適合しているかを把握できる調査を実施し、その結果を情報提供につなげていくことが課題である。

###### 課題：

需要動向の可視化が不十分であるため、事業者は顧客ニーズに基づいた経営改善を十分に行えず、商工会としても支援効果を最大限に発揮できていない。したがって、管内消費動向の調査を目的に沿って設計・実施し、定期的かつ分かりやすい形で事業者に提供する体制を構築することが喫緊の課題である。さらに、ヒアリングやアンケートを含む市場調査を組み合わせ、事業計画策定や経営改善に直結する分析を行うことが必要である。

##### (2) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①道の駅での需要動向調査	—	2者	2者	2者	2者	2者
②商談会での需要動向調査	3者	4者	4者	4者	4者	4者

##### (3) 事業内容

###### ①「道の駅津かわげ」を活用した顧客調査

「道の駅津かわげ」を活用し、来店客に対して新商品のテストマーケティング及び顧客調査（既存商品の消費者ニーズに関する聴き取り調査）を実施する。調査結果は、当該事業者が新たな商品開発や既存商品の改善、販路開拓等に活用できるよう、参考資料として情報提供する。

(ア) サンプル数 来場者50人以上

(イ) 調査手法 試食後、事業者及び経営指導員等が聞き取りを行い、アンケート票に記入する。

(ウ) 分析手法 外部専門家の助言を受けながら、経営指導員等が分析を実施する。

(エ) 調査項目 1. 味覚、2. 食感、3. 色、4. 大きさ、5. 価格、6. 見た目、7. パッケージなど

(オ) 分析結果の活用 経営指導員等が直接事業者へ説明し、商品開発・改善、新規取引先開拓等に活用する。

###### ② 商談会等を活用した需要動向調査

地域金融機関が開催するビジネス商談会や、独立行政法人中小企業基盤整備機構主催の中小企業総合展等、各事業所の実情に合致した商談会に参画し、来場するバイヤーに対して試食・アンケート調査を実施する。これにより、事業者が市場ニーズや取引条件を把握し、経営改善や販路拡大に直結する情報を得られる体制を構築する。

(ア) サンプル数 上記①参照

(イ) 調査手法 上記①参照

- (ウ) 分析手法 上記①参照
- (エ) 調査項目 上記①に加え、8. バイヤーの感触、9. 取引条件など
- (オ) 分析結果の活用 上記①参照

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 現状：

当商工会では、経営計画策定支援、金融支援、記帳指導、展示会出展支援など、各種支援メニューを通じて事業者の経営改善に取り組んできた。しかし、支援後のフォローアップ体制が十分に構築されておらず、多くの事業者において決算書を活用した経営分析や数値に基づく振り返りが実施できていないことが課題となっている。売上等の現状を聞き取り、それぞれの指導項目に沿った簡易な分析を行い、事業者へ積極的にフィードバックを実施していく必要がある。

また、当商工会では「経営状況分析シート」を独自に作成し、「売上・利益の増減」、「増収減収要因」など全9項目のヒアリングを行っているが、データベース化されておらず、職員間での共有が不十分であった。今後は、小規模事業者の経営状況分析結果をデータベース化し、ビッグデータ等を活用しながら職員間で情報を共有していく。これにより、経営分析を通じて自社の課題が可視化され、問題点の共有が円滑になり、課題解決に向けた取り組みを迅速に進めることが可能となる。

また、小規模事業者は事業環境の変化に対して脆弱であるため、持続的に事業を展開していくには、決算書等を活用して自社の経営状況を的確に把握・分析し、課題を着実に解決できる体制を整えることが不可欠である。こうした取り組みにより、経営力の向上が図られ、事業の継続および円滑な承継につなげることができる。

しかしながら、経営者の経営知識や財務管理能力には個人差があり、支援施策を十分に活用できていない事業者も少なくない。そのため、経営分析を体系的に可視化することで、経営分析に対する意識改革を促し、経営者のリテラシー向上を支援する。これにより、経営者の自立的な経営判断を後押しし、事業の自走化に向けた一助とする。

さらに、分析項目によっては高度で専門的な知識が必要となる場合もあるため、外部専門家と連携して取り組む。当商工会は、小規模事業者を取り巻く環境の変化や個々の経営状況を決算書やヒアリングにより把握・分析し、経営課題の解決や経営力向上に向けた支援を行うとともに、潜在的課題を発掘し、その解決に向けた支援を実施する。さらに、近年多発する自然災害に備え、事業継続力強化のための支援も行う。伴走型支援を展開しながら自走化を図り、財務分析→経営計画→PDCAのフォローアップ支援を実施する。

加えて、職員が小規模事業者に傾聴し、潜在的課題を見極め、意見交換を通じてフィードバックすることで、事業者に気付きを促し、解決志向型のアプローチによって実効性のある計画へと深化させる。

#### 課題：

支援の成果が十分に可視化されておらず、計画の実効性向上や金融機関との連携強化に必要な財務データの蓄積件数が不足している。小規模事業者の現状や将来像を踏まえた経営状況のヒアリングや、決算書等の財務資料を分析しながら、適正な原価の把握、円滑な資金繰り、多角化による新規市場への販路開拓、事業承継の時期などの経営課題を把握する必要がある。これらの課題に対して、経営指導員等が事業者へフィードバック指導を行い、改善策を提示する仕組みを強化することが求められる。

## (2) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①セミナー開催件数	1回	3回	3回	3回	3回	3回
②分析件数	5件	10件	10件	10件	10件	10件
③巡回・窓口相談時分析件数	24件	10件	10件	10件	10件	10件

## (3) 事業内容

### ① 経営分析セミナーの開催

#### (ア) 対象者と募集方法

自社事業に「競争力のある強み」を持つ小規模事業者や、経営分析の必要性・重要性を理解し、その分析結果を自社事業の発展に活かしたいと考える小規模事業者を対象とする。募集方法としては、商工会来館時や事業所訪問時での積極的な声掛け、巡回等の際、当該セミナー案内チラシを作成して案内するなどセミナーへの参加を促し、経営力の向上に向けて、伴走型支援を強化する。

#### (イ) 分析項目

(a) 財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点・収支分岐点、粗利益率等

(b) SWOT分析：自社の強み・弱み・機会・脅威を分析し、SO戦略（強みを活かし機会を捉える）を検討

(c) ローカルベンチマーク…売上増加率、営業利益率、労働生産性、有利子負債倍率、自己資本比率、営業運転資本回転期間

#### (ウ) 分析手法

独立行政法人中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」や経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、経営指導員等が分析を行う。これにより、事業者自身が客観的に経営状況を把握できる仕組みを構築する。

### ② 巡回・窓口相談等の面談の機会を活かした経営分析

経営指導員等が日常の巡回や窓口相談の機会を活かして経営状況を聞き取り、小規模事業者に対して経営分析や財務分析の重要性を説明し、その必要性を認識してもらう。そのうえで、経営分析を希望する事業者を掘り起こし、現状分析や計画策定、販路開拓など事業者の実態に即した事業計画策定支援に活用する。経営分析診断ツールを用いることで、経営指導員等の経験年数や力量に左右されない画一的な支援体制を構築し、支援の質の標準化と持続的支援体制の確立を実現する。

### (4) 成果の活用方法

上記の「分析項目」を「分析手法」に基づいて実施した結果を可視化し、当該事業者にフィードバックする。これにより事業者は自社の経営情報や強み・弱みを把握し、分析結果を事業計画の策定等に活用することができる。分析にあたっては、独立行政法人中小企業基盤整備機構の経営自己診断システムや経済産業省のローカルベンチマークなどの診断ツールを活用し、客観的で体系的な支援を行うことで、経営指導員等の経験や力量に依存しない画一的な仕組みを構築する。

さらに、分析結果をデータベース化し、データ活用による支援成果の可視化を進めることで、担当経営指導員等が不在時でも対応可能な環境を整備し、組織全体の支援力を高めることができる。加えて、蓄積された分析データを融資の際などに金融機関等と共有し、金融機関等との連携強化を図ることで、資金調達支援や事業承継支援の実効性を高め、小規模事業者の持続的な成長に資する体制を構築することができる。

また、分析結果や支援事例を職員間で共有・蓄積し、ナレッジ・ノウハウを組織的に活用できる仕組みを整えることで、支援の質を均質化し、経験や知見に依存しない持続的な伴走型支援を実現可能となる。これにより、商工会全体としての支援力が強化され、事業者に対して一貫性のある支援を提供できる体制が確立される。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 現状：

これまで当商工会では、三重県版経営向上計画や経営力向上計画、各種補助金申請時、さらには取引金融機関からの依頼があった際などに、小規模事業者からの支援依頼に基づき事業計画の作成支援を行ってきた。しかし、その多くは計画認定に伴う優遇措置や補助金獲得に重点が置かれ、事業計画策定の本来の意義や重要性、さらには各計画間の関連性について十分に理解されていない状況が推測される。

#### 課題：

管内小規模事業者においては、経営資源の制約や日常業務の多忙さから、潜在的な経営課題や改善余地を十分に把握できていない場合がある。また、財務管理や売上・コスト・在庫といった経営指標の把握・分析など、経営計画策定に必要なスキル（経営リテラシー）を高める機会が限定的であるため、計画策定の効果が最大限に発揮されていないケースが見受けられる。さらに、策定された計画が単なる書類として扱われることがあるため、計画策定を通じた戦略的意思決定や事業改善への活用が十分でない場合もある。

### (2) 支援に対する考え方

当商工会では、小規模事業者が自社の現状を正しく把握し、将来を見据えて主体的に経営改善に取り組むことができるよう、支援体制の構築を重視している。特に、経営分析支援や小規模事業者持続化補助金等の申請を契機として、SWOT分析やクロスSWOT分析を実施し、事業者が自社の強み・弱みを客観的に把握できるように支援している。これにより、競争力のある強みを有する事業者や、磨き上げることで競争力の向上が期待できる潜在的な強みを有する事業者を発掘し、事業計画策定につなげることを目的としている。こうした取り組みを通じて、小規模事業者の経営リテラシーの向上が図られ、経営の自走化を促進することが可能となる。

### (3) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
事業計画策定件数	24者	20者	20者	20者	20者	20者

### (4) 事業内容

① 経営分析を行った事業者等を対象とした「事業計画策定セミナー」を開催する。

(ア) 募集方法 チラシの配布及びホームページに掲載し募集する

(イ) 回数 年1回～2回

(ウ) カリキュラム (例)

(a) 経営計画と事業計画の関連性

(b) SWOT分析の仕方と活用方法

(c) 経営ビジョンの設定 (5年後のあるべき姿)

- (d) 経営戦略の立て方（マーケティングの 4P）
  - (e) 経営戦術の立て方
  - (f) プロジェクトマネジメントとリスクマネジメント（PDCA サイクルを意識する）の進め方
- (エ) 参加者数 20 者

事業計画策定に必要な知識と実践力を習得できる場を提供することで、事業者の主体的な取組を促進し、持続的な経営改善につなげる。

② 上記①以外に次のようなシーンで事業計画策定支援につなげる

金融支援時	マル経、県制度融資等の相談時に計画作成を行う
各種補助金申請支援時	国・県・市等の補助金申請時に計画作成を行う
三重県版経営向上計画策定支援時	平成 26 年 4 月 1 日施行の「三重県中小企業・小規模企業振興条例」第 16 条に基づき、創設された認定制度。 窓口になっている公益財団法人三重県産業支援センターや、三重県よろず支援拠点と連携して取り組む
経営革新計画策定支援時	年間に数件であるが、相談時に分析後行う。窓口である公益財団法人三重県産業支援センターと情報交換しながら取り組む
巡回・窓口相談時	日常的な相談時にも計画作成の啓蒙を行い動機づける
記帳・決算指導時	記帳担当職員等と、経営指導員が連携し動機づける

《支援の手段・手法》経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家を交えて確実に事業計画策定につなげていく。

③ 創業・事業承継支援セミナーの開催

創業サポーター「ソケツ津」（津市、津商工会議所、津市商工会、三重県信用保証協会、株式会社日本政策金融公庫津支店）では、創業塾の開催や創業・ビジネス交流会「ミナツドエ in 津」をはじめとする交流イベントを通じて、創業希望者の掘り起こしと育成に取り組んでおり、当商工会もその一翼を担っている。さらに、津市や金融機関、専門家と連携し、創業計画の策定から創業後のフォローアップまで一貫した支援体制を整備している。また、地域の魅力ある事業を次世代へ承継するため、創業希望者を承継先候補としてマッチングする取組も推進しており、地域経済の担い手確保に寄与している。

創業塾は毎年、延べ 5 日間・計 30 時間で実施され、商工会の経営指導員や専門家が講師を務めることで、受講生と支援機関との関係性を深めている。講座では、商工団体の支援制度、IT 活用、補助金の活用方法、税務申告の基礎など、創業に不可欠な実務知識を体系的に提供している。こうした取り組みにより、創業希望者の基礎的な経営力の底上げが図られるとともに、創業後の継続的な相談につながりやすい環境が形成されている。さらに、受講生同士が学び合う過程で自然と横のつながりが生まれ、事業者間の協力や連携が活発化することで、地域経済の新たな活力創出にも寄与している。このように、創業塾は単なる研修にとどまらず、地域のネットワーク形成を促進し、創業・承継支援を通じて地域の持続的な発展を後押しする重要な取組となっている。

④ 「DX 推進セミナー開催・IT 専門家派遣」

小規模事業者においては、DX に対する理解不足や、IT 導入による効果がイメージしづらいことか

ら、「デジタルに苦手意識がある」といった相談も多く基礎段階の学びと導入支援が求められている。デジタル活用に必要な基礎知識の習得と実務に直結するスキルの獲得を支援し、業務効率化・販路拡大・新事業展開につながるDXの第一歩を地域事業者の実装することを目的とする。そこで、外部のIT支援専門家やデジタル販路支援者の協力を得て、地域事業者の実情に合わせた実践的で分かりやすいDX導入支援体制を構築する。

(ア) 募集方法 チラシの配布及びホームページに掲載し募集する

(イ) 開催回数 年2回程度

(ウ) カリキュラム (例)

(a) DX基礎・事業者の課題整理

(b) SNS・WEB発信力の強化

(c) EC導入・クラウド活用・AI活用

(エ) 参加者数 20～30者程度

(オ) フォロー体制 個別相談・IT専門家派遣による伴走型支援

## (5) 成果の活用方法

事業計画の策定を通じて自社の現状や課題を整理し、財務管理や戦略立案といった経営指標・スキルを磨くことは、小規模事業者自身の経営力向上や意思決定力の強化に直結する。また、各種計画の目的や関連性を理解し適切に活用することで、事業計画を単なる申請書類にとどめず、事業改善や成長戦略の策定に積極的に活かすことが可能となる。このように、経営者のリテラシー向上を通じて、計画策定支援により事業者の潜在力を引き出し、持続的な経営基盤の強化や地域経済の安定・活性化につなげることが期待される。

## 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：**

事業計画策定を支援した小規模事業者に対するフォローアップ支援は、現状では実施時期が不定期であり、支援の頻度や内容にもばらつきが見られることから、継続的かつ安定的な伴走支援の体制が十分に確立されていない状況にある。また、計画策定を通じて事業者が整理した自社の現状や課題、財務管理や戦略立案といった経営指標・スキルの活用が定着しておらず、計画の実効性や活用効果が十分に発揮されていない状況にある。

**課題：**

当商工会が独自に実施したアンケート調査の結果や、計画策定時に把握された潜在課題が十分にフォローアップ支援に反映されていないため、事業計画が現場の実態や事業者ニーズに必ずしも即したものとなっておらず、計画の実効性が低下している。また、経営者の知識や経験、スキルに応じた段階的な支援体制が整備されていないことから、フォローアップ支援の効果が限定的となり、事業者の成長や持続的発展に十分に寄与できていない状況が見受けられる。さらに、計画策定時に高められた経営リテラシーや意思決定力を活かした事業改善や戦略的経営への展開が十分に定着していないことも課題として挙げられる。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定を支援したすべての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や課題の深刻度に応じて、支援の頻度や内容を柔軟に設定する。具体的には、課題解決に向けて集中的な支援を必要

とする事業者には訪問回数や相談機会を増やし、一定程度順調に進捗している事業者については訪問回数を調整するなど、効率的かつ効果的なフォローアップを実施する。このように、事業者ごとの状況に応じたきめ細かな支援を行うことで、事業者自身の自走化を促し、持続的な成長や経営基盤の強化につなげることを目指す。

### (3) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
フォローアップ対象事業者数	34者	20者	20者	20者	20者	20者
頻度(延べ回数)	90回	80回	80回	80回	80回	80回
売上増加事業者数	—	8者	10者	12者	13者	15者
営業利益	—	8者	10者	12者	13者	15者

### (4) 事業内容

事業計画策定支援を行った20者については、進捗状況や事業者の特性に応じてフォローアップの頻度を設定する。具体的には、5者については2か月に1回、10者については四半期に1回、残りの5者については年2回の訪問を基本とする。ただし、事業者からの申出があった場合には、状況に応じて臨機応変に対応する。

また、事業の進捗が思わしくなく、事業計画との間に乖離が生じていると判断される場合には、法定経営指導員と経営指導員等が協議のうえ、要因を分析し、今後の対策を検討する。その結果に応じて、フォローアップの頻度を変更する。さらに、当商工会のみでの対応が困難な場合には、外部専門家等と連携し、個別指導を実施することで事業者の課題解決を図る。

### (5) 成果の活用方法

事業計画策定後のフォローアップ支援を通じて、事業者は自社の現状や課題を整理し、財務管理や戦略立案といった経営指標やスキルを実践的に活用できるようになる。これにより、事業者自身の意思決定力や経営力の向上が期待され、計画策定時に高められた経営リテラシーを、事業改善や成長戦略の立案に積極的に活かすことが可能となる。

さらに、こうした取り組みによって得られた成果は、売上や営業利益の向上、経営基盤の強化へと直結する。また、支援を通じて職員に蓄積されたノウハウは、今後の計画策定支援や支援体制の改善、さらには他の事業者への支援展開にも活用されることが期待される。

## 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

#### 現状：

当商工会管内は交通の利便性が高く、津市ホームページに公開されている統計情報（住民基本台帳世帯数および人口）によると、管内の人口減少率は津市全域と比べ低いため、一定の需要が見込める地域である。しかし、人口減少や高齢化の進行により、地域内経済だけでは小規模事業者の経営は厳しく、減収減益の事業者も多い。

域外での展示会や商談会への参加を促進しているものの、人的要因（展示会要員の手配が困難）や出展商品・サービスの不足などにより、出展事業者は限定されつつある。一方、食品製造業の一部は積極的に出展し、成果を上げており、国内市場だけでなく海外展開も視野に入れ、循環型社会へ

の貢献と地域社会への社会的価値の両立を目指す“ローカルゼブラ企業”として活動する事例もある。

#### 課題：

当商工会単独で展示会等を開催することは困難であるため、経営セミナー参加者や事業計画策定支援を受けた小規模事業者の中から、競争力ある商品・サービスを有し販路開拓に意欲のある事業者を発掘し、首都圏等で開催される既存の展示会、アンテナショップ、海外展示販売会や商談会等への出展・出品を促す必要がある。

出展・出品にあたっては、経営指導員等が事前・事後の支援を行うとともに、陳列や接客など期間中のきめ細かな伴走支援も実施する。また、日頃の巡回や窓口指導を通じ、商品訴求力向上に取り組む事業者や、新たな販路に課題を抱える事業者に対して、新商品の開発支援やマーケティング支援を行い、販路開拓を後押しすることが課題である。

#### (2) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
アンテナショップ 出品事業者数	5者	20者	22者	24者	26者	28者
売上額/社	—	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円
展示会・商談会参 加事業者数	9者	4者	4者	4者	4者	4者
成約件数/社	—	1件	1件	2件	2件	2件

#### (3) 事業内容

当商工会管内の意欲ある小規模事業者（食品製造業、卸・小売業、飲食・サービス業等）を対象に、展示会への出展やアンテナショップへの出品を支援し、成功事例を創出する。得られた事例は、管内小規模事業者にフィードバックし、新規出展事業者の発掘に活用する。

また、「道の駅津かわげ」や、当商工会主催の商工業振興事業「津うきた！福きた！カムカムフェスタ」、広域連携体である創業サポーター「ソケツ津」が主催する創業・ビジネス交流イベント「ミナツドエ in 津」等を、販路開拓や新商品・新サービスのテストマーケティングの場として活用し、地域内で販促活動の実績を積んだ上で、首都圏等への販路拡大を目指す事業者を発掘する。また、国内での生産管理体制が整った小規模事業者に対しては、三重県農林水産物・食品輸出促進協議会やJETRO（独立行政法人日本貿易振興機構）と連携し、地域資源を活用した販路多角化や輸出促進を通じた経営力向上を図るとともに、新たな販路開拓や海外展開を支援する。

一方、展示会や商談会に出展が難しい業種業態の小規模事業者に対しては、SNS、日本商工会議所と全国商工会連合会が運営するビジネスマッチングサイト「ザ・ビジネスモール」、全国商工会連合会で運用しているホームページ「Goope」等の活用方法を教授し、小規模事業者等が有する強み等を情報発信することで新たな取引先の開拓を支援する。

##### ① 想定するアンテナショップ等（BtoC）

(ア) 「道の駅津かわげ」（平成28年にオープンした道の駅で、県下屈指の売上高を誇る）

(イ) 朝津味（平成28年にオープンした県下最大級のファーマーズマーケット）

(ウ) 津うきた！福きた！カムカムフェスタ（3,000人の集客）

(エ) みえ商工会アンテナショップ

（三重県多気郡多気町で三重県商工会連合会が運営するアンテナショップ）

(オ) 三重テラス（三重県が日本橋で運営するアンテナショップ）

(カ) 伊勢志摩マルシェ

② 想定する展示会・商談会等 (BtoB)

(ア) ジャパン・インターナショナル・シーフードショー

(イ) 地方銀行フードセレクション

(ウ) しんきんビジネスマッチングビジネスフェア

(エ) 沖縄大交易会

(オ) ファベックス関西

(カ) フードストアソリューションズフェア

(キ) JETRO (独立行政法人日本貿易振興機構) が出展支援する展示会

(ク) 三重県農林水産物・食品輸出促進協議会が支援する展示会

**(4) 成果の活用方法**

本事業により創出された成果は、出展・出品に成功した小規模事業者の実績やノウハウとして蓄積される。これにより、事業者自身は販路拡大や商品力向上の経験を経て、自社の経営戦略や販売戦略に反映させることが可能となる。また、商工会職員は、支援過程で得られた知見やノウハウを他事業者への支援に活用することで、商工会管内の小規模事業者の販路開拓力や商品競争力の向上に寄与できる。

さらに、地域内で得られた成果は、テストマーケティングや販路開拓の成功事例として商工会管内外に情報発信することが可能であり、新たな事業者の出展促進や販路多角化への意欲喚起にもつながる。このように、個別事業者の成長経験と支援ノウハウの体系化を通じて、管内全体の経営力強化や地域経済の活性化に資する成果として活用されることが期待できる。

**9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること**

**(1) 現状と課題**

**現状：**

当商工会では、経営発達支援事業推進委員会を組織し、毎年度、事業の実施状況について評価・検証・見直しを行っている。委員会は外部有識者（コンサルタント）および当商工会の正副会長で構成され、事業運営の改善に活用されている。

**課題：**

現状では、外部有識者や市町村、三重県商工会連合会等の機関の参画が十分でなく、事業者への支援体制の強化や情報共有、専門的アドバイスの提供に制約がある。その結果、効果的な販路開拓や経営力向上支援が制約されている可能性がある。

**(2) 事業内容**

① 経営発達支援協議会の開催

当商工会では、理事会と併設して、津市商工観光部商業振興労政課長、津市ビジネスサポートセンター経営支援課長、外部有識者、法定経営指導員等をメンバーとする「経営発達支援協議会」を開催している。この協議会においては、事業実施状況の評価結果を役員会にフィードバックし、事業実施方針に反映させることにより、支援活動の質を向上させている。協議会の開催を通じて、外部有識者や津市、関係機関との連携を強化し、定期的な情報交換や合同会議を行うことで、事業者への支援体制を充実させている。また、専門的なアドバイスの提供や地域の特色や強みを踏まえた

総合的な支援、販路開拓および経営力向上に関するノウハウの共有を行い、支援の実効性を高めている。

## ② 評価手法

経営発達支援協議会には、津市、外部有識者（コンサルタント等）、法定経営指導員等と、新たに三重県商工会連合会の中部ブロック商工会の担当経営指導員を構成員として含め、多角的な視点から事業の実施状況を評価・検証する体制を整備する。評価は4段階方式を用いて実施し、客観性と透明性のある評価を行う。

## ③ 評価・見直しの頻度

事業の評価および見直しは、年1回以上開催される協議会において行い、経営発達支援事業の進捗状況や課題を整理し、次年度以降の事業計画に反映させる。

## ④ 結果の公表方法

評価結果は当商工会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とすることで、情報の透明性を確保するとともに、事業成果の共有を図る。

## ⑤ 広域的支援体制の活用

今後は、三重県商工会連合会の中部ブロック商工会の担当経営指導員等も交え、複数の商工会・商工会議所との情報共有や意見交換を行う。さらに、共通課題である販路開拓、DX 推進、人材育成等に関する合同研修を検討し、地域全体での支援体制を強化するとともに、事業者への実効性の高い支援提供を目指す。

# 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：

現在、三重県商工会連合会や三重県が実施する研修会への参加、また専門家派遣事業の活用を通じて、経営指導員等の資質向上に取り組んでいる。

### 課題：

習得した知識やスキルを組織内で共有する仕組みが十分でないため、職員個々の支援スキルにはばらつきが見られる。そこで、次の事業を実施することで、経営指導員や経営支援員、一般職員等の資質向上をさらに推進し、支援能力の向上を目指す。

## (2) 事業内容

経営指導員、経営支援員と一般職員等の支援能力を体系的に高め、ノウハウ共有とOJTを通じて組織力を強化することを目的とする。さらに、小規模事業者が成功体験を積み、自ら考えるプロセスを支援することで、事業者の経営リテラシー向上にも寄与する。

### ① 外部講習会の積極的活用

独立行政法人中小企業基盤整備機構、三重県、津市等が実施する研修会に、経営指導員のみならず経営支援員、一般職員等も積極的に派遣し、最新の知見やノウハウを習得する。

### ② OJT 制度の導入

法定経営指導員が中心となり、OJT を実施する。具体的には、同行訪問の推進、共同支援を通じ

て、過去の成功事例・失敗事例等を共有するとともに、展示会・商談会への参画により、プロモーション戦略や効果的な商談手法等の実践的スキルを向上させる。

### ③ ノウハウ共有の仕組み

毎日の朝礼時だけではなく、月に1回の頻度で職員全員による経営戦略会議を開催し、職員全員で支援案件の共有や進捗管理、今後の支援方針の協議、成果の共有を行うことで、職員の資質向上を図る。

### ④ 高度専門的知識の習得

小規模事業者の高度で専門的な課題に対応できるよう、外部専門家を招聘した職員向け研修を実施し、専門的知識と対応力を強化する。

### ⑤ データベース化

三重県商工会連合会で採用している経営支援システム（事業者データベース）を活用し、企業概要や強み・弱み、支援履歴、業績推移などの情報を体系的に蓄積するとともに、中小企業基盤整備機構「経営自己診断システム」、経済産業省「ローカルベンチマーク」、RESAS等のビッグデータも活用する。蓄積したデータは職員間で共有され、分析方法や活用事例も併せて共有することで、各職員がデータに基づいた経営指導や支援計画の立案を行えるようにする。これにより、職員の分析力や支援能力を向上させ、より実効性の高い小規模事業者支援を可能とする。

## 1.1. 他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的な小規模事業者支援に関すること

### （1）現状と課題

#### 現状：

当商工会は、公益財団法人三重県産業支援センターや三重県よろず相談拠点など、公的支援機関との情報交換を継続的に実施している。また、三重県中小企業・小規模企業振興条例に基づく協議会にも参画し、地域経済の動向や支援方針の共有を図っている。

また、津市が中心となり、創業支援連携体として組織された創業サポーター「ソケツ津」では、津市ビジネスサポートセンターを拠点として定期的な会合を開催し、創業支援者間でのノウハウ交換や創業後の支援方策について議論している。地域経済支援対策会議や県内商工会情報交換会等に定期的に参加し、地方公共団体、商工会議所、金融機関、観光協会、NPO法人、専門家等と連携しながら、小規模事業者支援のノウハウ共有や支援体制の協調を推進している。特に、事業計画策定支援に関する情報交換を通じて、経営指導員の支援力向上に努めている。

#### 課題：

今現在の連携体制は、各支援機関間で情報交換が行われているものの、さらなる支援ノウハウの体系的な蓄積や共有が期待される状況にある。その結果、経営指導員個人の経験に依存する部分もあるが、これは今後のノウハウ共有や連携強化によって改善の余地がある。また、小規模事業者が他事業者と協力して行う共同調達や営業協力など、生産性向上につながる取組についても、商工会や商工会議所との連携をさらに強化することで、地域全体の支援効果を高める可能性が十分にある。

### （2）事業内容

地域内外の支援機関との連携を強化し、支援ノウハウの体系的な共有と、小規模事業者の協働に

よる生産性の向上に加え、販路拡大や売上向上などの経営成果につなげることを目的とする。

① 公益財団法人三重県産業支援センターとの連携強化

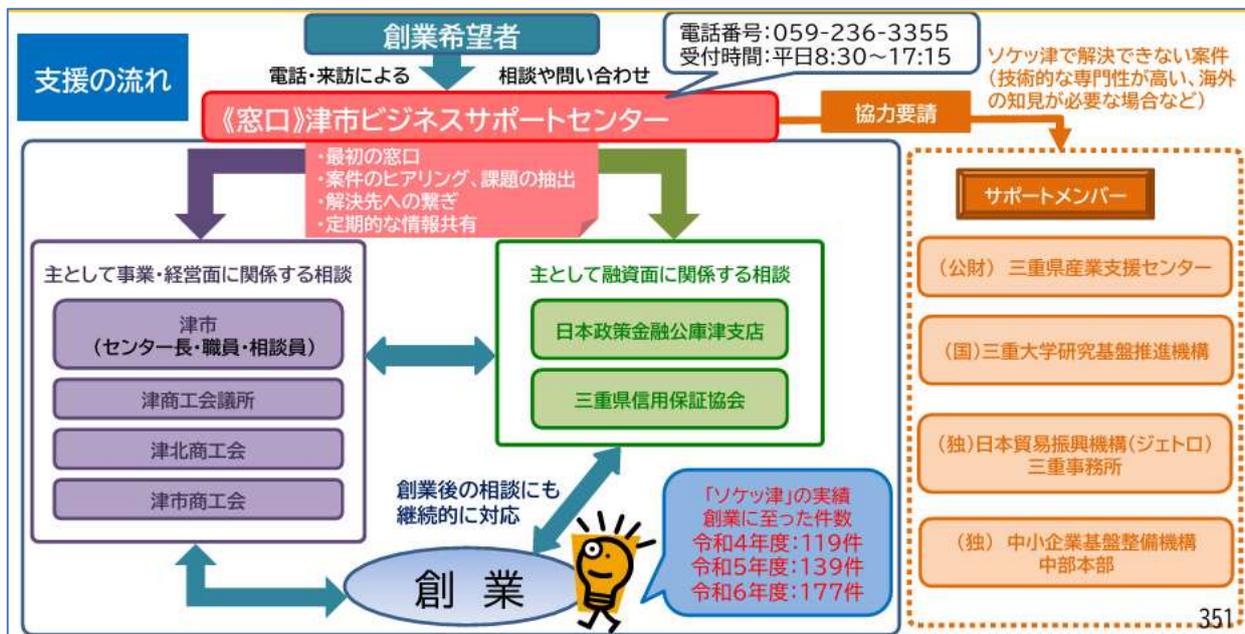
三重県版経営向上計画などを通じ、県産業支援センターの担当者と定期協議（年4回程度）を設け、事業計画策定支援やフォローアップに関するノウハウを共有。さらに、センターに登録された専門家との人的ネットワークを構築し、専門性の高い支援を共同で推進する。

② 創業サポーター「ソケッ津」との連携

年4回程度の連携会議を開催し、創業支援や創業後の経営支援、創業者と廃業者とのマッチングによる事業承継支援に関する情報交換を行うとともに、津市ビジネスサポートセンター所属の専門家（経営相談員）との連携を強化し、支援ノウハウの共有を図る。

③ 他機関連携による支援知見の共有

地域の金融機関、税理士や中小企業支援機関を含む専門家との定期的な情報交換会を設置し、営業協力や共同調達、販路開拓など支援ノウハウを体系的に蓄積・共有する。これにより支援の質の均一化とスケールメリットのある取り組みを推進する。



※創業実績件数 令和2年度76件 令和3年度100件 (出展: 「津のいま・みらい 津市施策集令和7年10月7日」より)

12. 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:

当商工会管内の小規模事業者は、自治会、消防団、PTA、子ども会等の活動や地域イベントへの参加を通じて、地域コミュニティの維持・活性化に大きく貢献し、重要な役割を果たしている。

また、地域住民の約4~5割が小規模事業者を通じて地域とのつながりを感じるなど、地域社会に欠かせない存在である。「津うきた! 福きた! カムカムフェスタ」や創業塾、ビジネス交流会「ミナツドエin津」などを通じ、管内小規模事業者は地域課題の解決や新たな事業機会の創出に取り組むことが可能となり、地域経済の活性化に大きく貢献している。

## 課題：

管内の小規模事業者は多くの可能性を秘めており、その潜在力を活かすためには、今後さらに他機関と支援ノウハウを体系的に蓄積・共有し、事業者間および支援機関間の連携を一層強化することができる。また、小規模事業者による共同調達や営業協力といった協働活動は、地域全体の生産性向上及び販路拡大や売上向上を促すとともに、事業者間の知見やリソースの共有による共創を生み出し、新たなビジネスチャンスの創出にもつながる潜在的な取組として期待できる。さらに、事業者が経営リテラシーを活かし、地域課題解決型のビジネスや地域貢献型サービスを積極的に展開することで、地域の活性化と持続的発展に一層寄与できる。これらの点に着目し、支援体制や情報共有を強化することで、地域小規模事業者の持つ可能性を最大限に引き出し、地域経済全体の活性化につなげることが可能である。

## (2) 事業内容

### ① 津うきた！福きた！カムカムフェスタ

当商工会が主催する「津うきた！福きた！カムカムフェスタ」は、地域を代表する商業・工業振興イベントであり、毎年約 3,000 人を集客している。当商工会管内には商店街や中心市街地がないことから、管内の小規模事業者や団体約 20 者が一堂に会して「一日商店街」を形成し、自社製品やサービスを販売することを主な取り組みとしている。さらに、キッズダンスやクラシックカーの展示など、地域住民参加型のイベントを併せて実施することで、地域生活やコミュニティの活性化に寄与している。

### ② 創業塾

創業サポーター「ソケッ津」（津市、津商工会議所、津市商工会、三重県信用保証協会、株式会社日本政策金融公庫津支店）が連携して毎年延べ 5 日間・30 時間で開催する創業塾では、経営指導員等が講師となり、商工団体による支援内容、補助金の活用方法、税務申告等に関する講義を実施している。これにより受講生と支援機関との関係性が強化され、継続的な支援につながるとともに、参加者同士が共に学び合うことで横のつながりが生まれ、地域内での助け合いや事業連携の促進につながり、結果として地域経済の活性化に寄与している。

### ③ 創業・ビジネス交流会「ミナツドエ in 津」

津市ビジネスサポートセンターが主催する創業・ビジネス交流会「ミナツドエ in 津」は、創業後おおむね 5 年以内の小規模事業者が一堂に会し、自社の製品・商品・サービス等を販売・PR する場であり、津市全域の小規模事業者を対象として実施されている。2025 年度には 18 事業者が出展し、当商工会管内からも数者が参加した。このイベントは、創業サポーター「ソケッ津」の創業塾に参加した受講者が策定した創業計画を実践する場としても位置付けられ、事業者の事業展開力向上と地域経済の活性化に寄与している。

津っきた! 福きた! 11/9日 10:00~15:00

# カムカムフェスタ

~2025 あなたと津く秋まつり~

会場 河芸第2グラウンド南駐車場 小雨決行(雨天中止)

**一日商店街**  
500円お買い上げ毎に豪華景品が当たる**大抽選会!**

河芸町内、大里地区内、高野塚町内の商店が一日だけの商店街をつくります。おいしい食べ物や、特産品などがあります。ぜひご来場ください。\*商品内容により抽選券を発行できないものがあります。

**キッズダンス**  
午前の部 [10:30~11:30]  
午後の部 [13:00~14:30]

全員参加!!

**大クイズ大会**  
[14:30~15:00]  
優勝品 ナガシマリゾートギフトカード 12,000円分  
一問目正解者にお菓子プレゼント!  
\*数に限りがあります。

**和太鼓演奏**  
河芸太鼓隊 Do-魂隊  
[10:00~10:15]

**フルーツ演奏**  
[12:30~12:50]

**高く積み上げる! 防災パンタワー**  
[11:40~12:00]  
小学生以下5名  
中学生以上5名

**クラシックカー大集合**  
昭和の名車が300台程度大集合します。

**津市社会福祉協議会 河芸支部コーナー**  
赤い羽根共同募金 啓発コーナー ゲーム パルーンアート

※イベントに係る内容・時間・出演者・抽選景品・販売品等について変更する場合がございますのでご了承ください。

主催 / 津北商工会 <https://goepe.jp/srb-24-23/info> 059-245-5678

# ミナツドエ

MINATSUOUE

第11回 ミナツドエ トライアルマルシェ

## 2025 11/16日

AM 10:00・PM 2:00

場所: 津市ビジネスサポートセンター (津市あつ台4丁目6番地1あのつぴア)

津市のお店が大集合! 創業の魅力とチャレンジの楽しさをお伝えします!

みなツドエにみんなつどえ!

美味しいモノ、新しいコトが盛りだくさん!

津市ビジネスサポートセンター 経営相談員 高塚洋子

**イベント詳細**

【主催】 創業サポートセンター(津市)、津市職経労協賛会、日本職業開発協会、津商工会議所、津市農工会、津北商工会

【協賛】 株式会社サインズプラザ (お隣に有ります) 津市ビジネスサポートセンター 経営支援課 (059)234-3355

**アクセスマップ**

道の駅あつ台 津市駅 津市グリーンパーク 津市ビジネスサポートセンター

※イベントの内容については、予告なく変更になる場合があります。 ※会場・会場内にベビーはご入場いただけません。

津っきた! 福きた! カムカムフェスタ2025

ミナツドエ2025

# 創業塾 2025

受講生募集 はじめの一歩を応援します!

個性を生かしたい! 経験を生かしたい! 自分の店を持ちたい! そんな方の夢の実現を後押しします。本セミナーでは、創業にかかわる心構えから、体験型・事例型を交えて紹介し、経営の仕組みや原則など、実践的な内容を準備し、入門から完成度の高いビジネスプラン策定までを学びます。喜んで参加ください。

日程

令和7年 10/18	第1回 オリエンテーション あなたの創業への想いを仲間と一緒に確かめよう	時間 第1回~第4回 〇 各回10:00~17:00 (土曜1時~3時) 第5回(最終日) 〇 13:00~17:00
10/25	第2回 ビジョンを描く ビジネスを成すために子孫の考えを大切にしよう	場所 津商工会館 5階会議室 (津市あつ台29-114)
11/1	第3回 アクションを決める あなたの商案・サービスを研究し、誰んでもらう方法	講師 さくら経営支援室 代表 中小企業診断士・特定社会保険労務士 加藤 健一郎氏
11/8	第4回 必要な知識の獲得 ビジネスを始める前に知っておきたい知識・手続き etc.	定員 30名
11/22	第5回 ビジネスプランの発表 あなたが明日から一歩を踏み出すために	

※11月29日(土)を、最終受講日として講習が中止となった場合は振替日とさせていただきます。

対象

新たに創業を予定する方 (会社員、主婦(主夫)、学生、シニアの方など)

創業後おおむね5年以内の方、または第二創業をお考えの方

参加費 5,000円 (お振込先) 百五銀行 本店営業部 普通預金 244079 津商工会議所(ツショウコウカイイショ)

※令和7年10月18日(土)は、お振込先が変更となります。 ※お振込先に関するお問い合わせは、お申し込み先へお問い合わせください。

お申込みは右のQRコードから、または裏面の申込書に必要事項を記入の上、メールまたはFAXによりお送りください。お申込み後、津商工会議所から申込受付書を送付いたします。

津商工会議所 中小企業相談所 TEL: 059-228-9141 FAX: 059-228-7317 E-mail: tsucci@ztv.ne.jp

つ創業塾2025

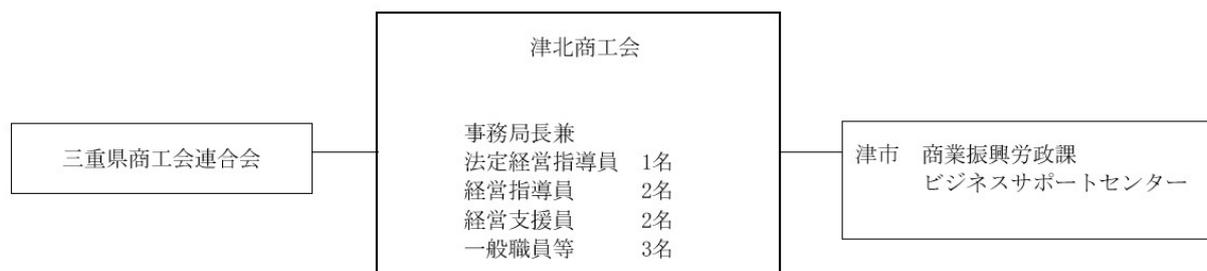
(別表2)

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7年12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：桂山 築

■連絡先：津北商工会 TEL 059-245-5678 FAX 059-245-5672

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・実施に係る指導員及び助言、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

■津北商工会

〒510-0304 三重県津市河芸町上野326-6 TEL059-245-5678 FAX059-245-5672

② 関係市町村

■津市商工観光部商業振興労政課

〒514-8611 三重県津市西丸之内23番1号 TEL059-229-3114 FAX059-229-3335

③ 広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・桂山 築は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(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)

	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
必要な資金の額	6,900	6,900	6,900	6,900	6,900
1 地域の経済動向調査	100	100	100	100	100
2 需要動向調査	200	200	200	200	200
3 経営状況の分析	200	200	200	200	200
4 事業計画策定支援セミナー、個別相談 (講習会等開催費)	540	540	540	540	540
5 事業計画策定後の支援	210	210	210	210	210
6 新たな需要の開拓 (展示会等参加費)	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
7 事業の評価及び見直し	50	50	50	50	50
8 経営指導員等の資質向上	200	200	200	200	200
9 地域経済活性化	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200

(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、市補助金、参加者負担金等

(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。

