

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>朝明商工会 (法人番号 8190005008871) 川越町 (地方公共団体コード 243442) 朝日町 (地方公共団体コード 243434)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和8年4月1日～令和13年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>(1) 既存の小規模事業者の経営力向上 (2) 創業・第二創業等の促進による創業支援 (3) 新規事業、新商品開発等による販路開拓支援 (4) 事業承継に取り組む小規模事業者を支援 (5) 災害・防災に対する事業継続力強化支援</p>
<p>事業内容</p>	<p>3. 地域の経済動向調査に関すること 国のビッグデータ活用による地域経済動向調査や、地区内にて経済動向の情報収集・分析を行い調査結果を整理した上で、小規模事業者へ情報提供を行い、HPによる公表や、事業計画策定の資料として活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 事業計画の策定を行った小規模事業者が、開発する商品や提供するサービスに係る需要動向を調査・分析し、事業者へ調査結果をフィードバックして、魅力ある商品やサービスの開発・販路開拓に反映させる。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談を行う小規模事業者に対し、経営分析の重要性を説明、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者を選定し経営分析を行い、分析結果を事業者へフィードバックして、事業計画策定時に活用する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析を行った事業者を対象に、事業計画や創業計画、事業承継計画、事業継続力強化計画に関する個別相談を開催し、外部専門家とも連携しながら様々な事業計画策定に向けた支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した小規模事業者に対し、着実に遂行できるよう経営指導員等が定期的なフォローアップ支援を行い、必要であれば専門家等と連携し各種施策も活用しながら課題解決支援を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業計画策定等を通じた事業の中で、BtoB、BtoCを希望する企業に対し、各種商談会、展示会への出展や、ECサイトへの出品に関する支援を行い、地区内外の新たな販路開拓に寄与する。</p>
<p>連絡先</p>	<p>朝明商工会 〒510-8123 三重県三重郡川越町豊田一色 405 TEL:059-365-6603 FAX:059-365-6035 E-mail:asakeshokokai@ccnetmie.ne.jp 川越町 産業建設課 〒510-8588 三重県三重郡川越町豊田一色 280 TEL:059-366-7117 FAX:059-364-2568 E-mail:k-sanken@town.kawagoe.mie.jp 朝日町 産業建設課 〒510-8522 三重県三重郡朝日町小向 893 TEL:059-377-5658 FAX:059-377-4543 E-mail:sanken@town.asahi.mie.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

①現状

【概要】

朝明商工会は、三重県北部の桑名市と四日市市といった中核都市に近接する朝日町・川越町の2町を管轄する商工会である。両町合わせて14.71k㎡(朝日町5.99k㎡、川越町8.72k㎡)と小さな面積でありながら、人口26,868人(朝日町11,042人、川越町15,826人、令和7年9月1日現在)が居住する地域であり、朝日町においては、丘陵地に造成された大規模ニュータウンの住宅分譲が行われ人口増加率が35.3%(2010年の国勢調査により)と全国の市町村で第1位となった町である。また本地域は、伊勢湾沿いに面することもあり、古くは豊富な海苔の収穫や鰻の養殖等を誇っていたが、時代と共に衰退、代って朝日町内に(株)東芝三重工場を誘致したのをきっかけに電動機部品製造業が発展し、現在は朝日町内の代表的な産業となっている。また川越町では、(株)JERA川越発電所(旧(株)中部電力川越火力発電所)が存在し、同社の設備のメンテナンスを中心とした建設工事業やサービス業が多く点在する地域である。

交通の面では伊勢湾岸自動車道、国道1号、国道23号等の広域的な幹線道路が整備され、四日市港、名古屋港にも近接するなど優れた交通基盤を有し、JR関西本線、近鉄名古屋線が通る等、交通の便に恵まれ、アクセスにおける利便性は県下トップクラスであり、今後も多方面から活用されることにより、更なる地域活性化の高まりが期待される。

【人口推移】

全国的に人口減少、少子高齢化が進む中、川越町においては、2040年頃までは人口微増が続くことが推計されている。しかし以降は減少に転じる。今後、より一層の移住、定住の促進、健康づくりを通じた健康寿命の向上、子育て支援の充実等による出生率の向上などを図ることで、2030年にかけての年齢3区分別人口においては、年少人口(0~14歳)14.3%、生産年齢人口(15~64歳)66.4%、老年人口(65歳以上)19.3%を想定している。

また朝日町においては、大規模宅地造成により2005年頃から2015年頃まで飛躍的に急増、現在までは微増が続いていたが、2025年をピークに微減に転じると推計している。

2030年にかけての年齢3区分別人口においては、年少人口(0~14歳)20.0%、生産年齢人口(15~64歳)61.5%、老年人口(65歳以上)18.5%を想定している。

町面積は狭く、新たに急激な人口増加に対する住宅地の確保には限界があるものと考えられる。しかしながら、地域活力の維持に向けて、産業振興による働く場の確保をはじめ、若い世代が子育てし易い環境づくりなど、様々な人口施策により人口減少に歯止めを講じている。

さらに、三重県の人口推移データによると、2020年国勢調査、2050年将来推計の「増減数」「増減率」について、上位2町が川越町-3.2%、朝日町-3.3%となっている。加えて0~14歳人口の減少率についても上位2位となっている。



【市町の国勢調査（2020年）人口と将来推計人口による総人口の推移 引用】
上位1位から5位分引用

		2025年 人口（人）	2050年 将来人口（人）	増減数	増減率（%）
	三重県全体	1,703,095	1,347,202	-355,893	-20.9
1	川越町	15,394	14,891	-503	-3.2
2	朝日町	11,195	10,826	-369	-3.3
3	菰野町	39,615	36,237	-3,378	-8.5
4	四日市市	300,635	258,968	-41,667	-13.8
5	玉城町	14,733	12,389	-2,344	-15.9

【市町の0～14歳人口の減少率】 上位1位から5位分引用

		2025年0～14歳 人口割合（%）	2050年0～14歳 増減数	2020年→2050) 増減率
	三重県	11.0	-57,430	-30.7
1	朝日町	15.4	-245	-14.2
2	川越町	13.1	-395	-19.7
3	玉城町	16.0	-629	-25.7
4	鈴鹿市	15.3	-8,834	-29.9
5	菰野町	15.3	-1,849	-30.2

【川越町 人口推移】

（単位：人）

	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年
総人口	15,504	16,017	16,354	16,547	16,624
0～14歳	2,371	2,369	2,341	2,311	2,291
15～64歳	10,252	10,715	10,852	10,700	10,236
65歳以上	2,881	2,933	3,161	3,536	4,097

【朝日町 人口推移】

（単位：人）

	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年
総人口	11,269	11,812	12,167	12,477	12,783
0～14歳	2,328	2,299	2,419	2,396	2,412
15～64歳	6,787	7,340	7,490	7,568	7,241
65歳以上	2,154	2,173	2,258	2,513	3,130

【業種別事業者数】

2025年9月の業種別事業者数を産業別にみると、事業所数では、管内全体において「製造業」の割合が最も多く、全体の24%を占めている。次いで「卸売業、小売業」17%、「建設業」15%などとなっている。

2025年9月現在	商工業者数	シェア (%)	内小規模事業者数	シェア (%)	法定会員数	シェア (%)
建設業	118	15	111	17	87	19
製造業	185	24	150	22	121	26
電気・ガス・水道・熱供給業	4	1	2	1	1	1
情報通信業	8	1	6	1	5	1
運輸業	39	5	25	4	23	5
卸・小売業	130	17	108	16	72	15
金融・保険業	10	1	8	1	6	1
不動産業	36	5	32	5	25	5
学術研究・専門サービス業	46	6	45	7	29	6
飲食店・宿泊業	56	7	48	7	23	5
生活関連サービス業・娯楽業	73	9	67	9	29	6
教育・学習支援業	11	1	11	2	6	1
医療・福祉	17	2	15	2	10	2
複合サービス事業	4	1	3	1	1	1
他に分類されないサービス業	47	6	38	5	32	6
総 数	784	100.0	669	100.0	470	100.0

(賛助会員、定款会員を除く)

(1) 建設業

朝明商工会では、個人事業者 (29.9%) よりも法人事業者 (70.1%) が多いが、従業員数は0人の事業者が目立つ。また経営者の高齢化に加え、後継者不足が深刻である。経験豊かな年配の就業者が長く活躍するという「建設業界」ではあるが、先々のことを考えると、並行して新しいマンパワーを獲得し、技術承継を進めなければならない。「新3K」を提唱し、処遇改善などによる担い手確保に乗り出してはいるが、建設業界の高齢化に歯止めは掛かっている状況である。

今後、労働生産性を上げる工夫として法人事業者を中心に「ICT (情報通信技術) の活用が進んでおり、人手頼みだった測量作業へのドローン導入や、自動制御可能な建設機械の導入、作業日報や官公庁への施工報告書作成等はAIの導入など、やはり若手技術者の存在が必要不可欠となってくる。

(2) 製造業

朝明商工会で、最も多い業種であり、26%を占める。個人事業者 (13.3%) 法人事業者 (86.7%) と法人事業者がかなり多い。従業員数は6~20名規模が半数を占め、やはり製造業従事者の多さが出ている。地元大手企業の下請け事業者が多く、電気制御機器や電気モーター製造関連、自動車部品関連の製造業が多く、省エネ電気機器や自動車の販売業績に大きく左右される。

また、品質管理の向上、早期納期等が重要とされる上、若手従業員等、人手不足や専門的な技術承継も今後の課題とされるが、高速道路IC、国道1号等、交通アクセスの良さで、製造業のシェアは下がることはないと感じる。

(3) 卸、小売業

朝明商工会では、卸・小売業は15%を占め3位。個人事業者(45.8%)法人事業者(54.2%)と個人事業者、法人事業者と大差はない。また、従業員数は0名の事業者が多く、次いで1~2名と少数従業員が半数を占める。

小売店については、特に経営者の高齢化、店舗老朽化に加え、後継者不足が大きな課題となっており、管内には大型スーパーが4店舗、隣接する四日市市には「イオンモール」、また本年中に大型激安スーパーの進出があり、小売業界の課題に追い打ちをかけている。

今後も大手スーパーとの差別化、販路開拓に向け、情報交換やSNS活用へのさらなる取組が必要とされる。

(4) サービス業

様々な分野に分類されるサービス業であるが、管内をはじめ、国道1号沿いは大手チェーン店の飲食業等が軒並み営業し、個人飲食店としては、大手チェーン店との差別化が求められている。

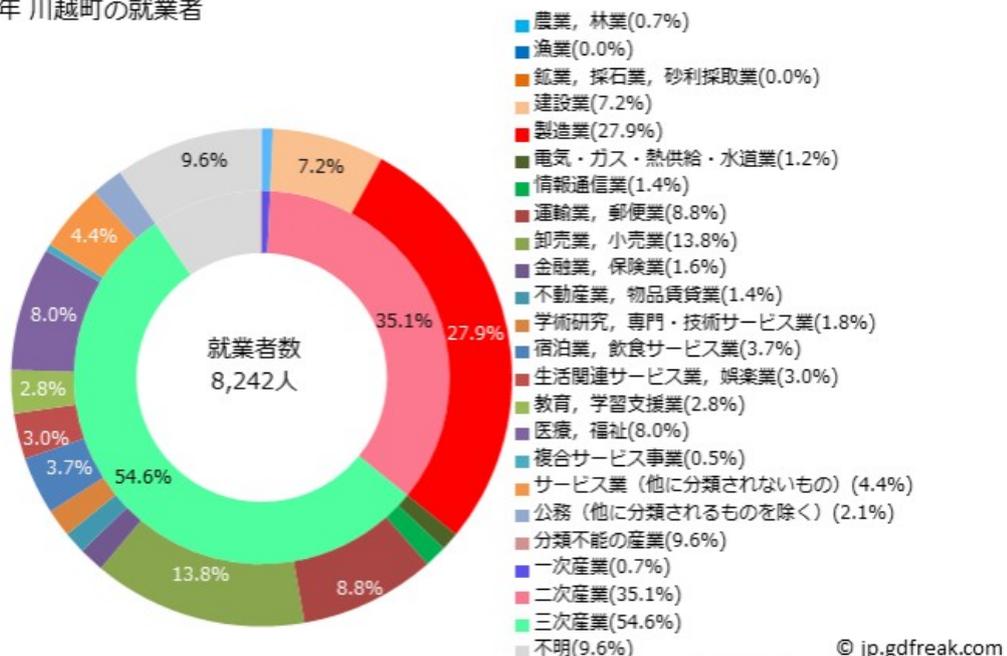
また近年、女性経営者による美容室、ネイルやエステ等美容関連サロンの個人事業者が増加傾向にあり、若年層が多く占める地域であることが考えられる。朝明商工会管内のサービス業では、飲食店、理美容数のシェアが大きいですが、法人事業者の割合は減少傾向となっている。

【業種別就業者数】

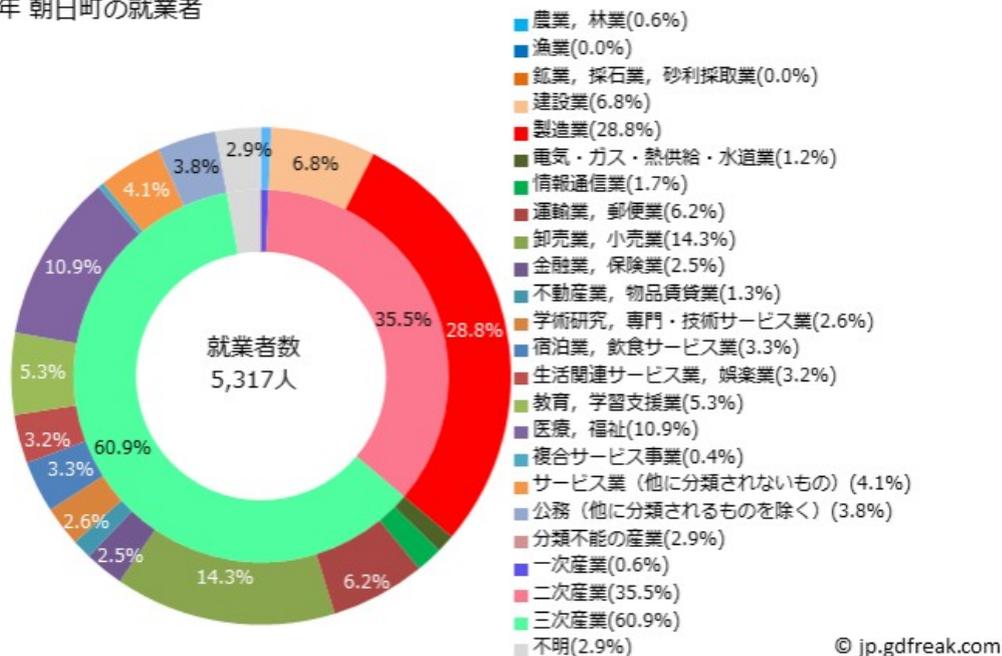
2020年川越町、朝日町の就業者数は、両町ともに製造業が27.9%、28.8%とトップであり続いて、卸・小売業の13.8%、14.3%となるが、川越町は運輸業8.8%、朝日町は医療・福祉10.9%と地域就業者の違いがある。

やはり、高速道路、国道1号等アクセスの良さが川越町の運輸業就業者の多さに現れている。

2020年 川越町の就業者



2020年朝日町の就業者



【特産品】

○かまぼこ、ちくわ、てんぷら

川越町には、生産事業者が数軒点在し、約50年の歴史がある。これらは伊勢湾に面した港から端を発し、現在の練製品に至っている。

○清酒

酒造メーカーについては朝日町にて1軒、川越町に1軒存在しており、鈴鹿山脈から流れる清流朝明川の豊富な伏流水に恵まれたこの地で、創業以来百余年、品質本位の伝統や味を育み続け、古き良き酒造りを頑なに続けている。大吟醸酒、純米吟醸酒、吟醸酒などの種類があり、奥深い味わいを楽しめるものである。さらに近年、「梅酒」「甘酒」「アウトドアでも携帯出来るパウチ型の清酒」も開発され、地域特産品として認知されている。

○水飴

古くからの歴史があり川越町において2社が製造を行っている。鈴鹿山脈から流れる清流朝明川の豊かな伏流水を使い、とうもろこし、じゃがいも、さつまいもといった自然の大地の恵みから採れるデンプンを使って水飴が製造される。お菓子を初め様々な食品の素材として広く使用されており、川越町では戦前より創業し、戦後暫くの間までは貴重な国産甘味資源として重宝された。交通の便が良く豊富な水源にも恵まれていた事、また日本の中心に近い立地でもあった事から最盛期には川越町から全国に広く出荷されていた。現在では工場の特徴を生かし、水飴の他様々な糖化製品を製造している。

○あられ・おかき

三重県は「田舎あられ」の発祥地と言われ、当地域でも、古くから「もち米」本来の味を大切にしておかき造りが営まれ、年齢を問わず不動の人気の「あられ・おかき」から「あられ生地」や「おこしの原料」などを製造する企業も点在する。中でも、積極的に三重県産の原料を使用した「伊勢湾産あおさおかき」は、2017年「第27回全国菓子大博覧会・三重」にて「農林水産大臣賞」を受賞。

② 課題

(1) 小規模事業者の事業者数の減少

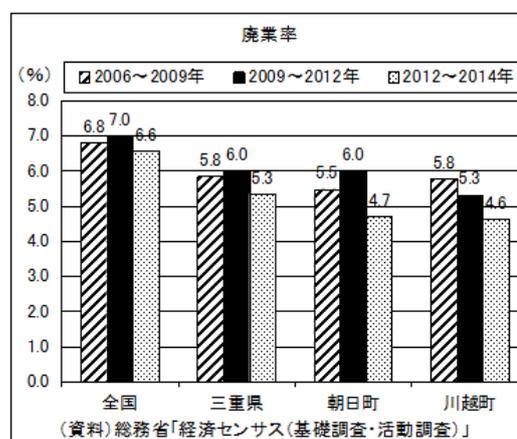
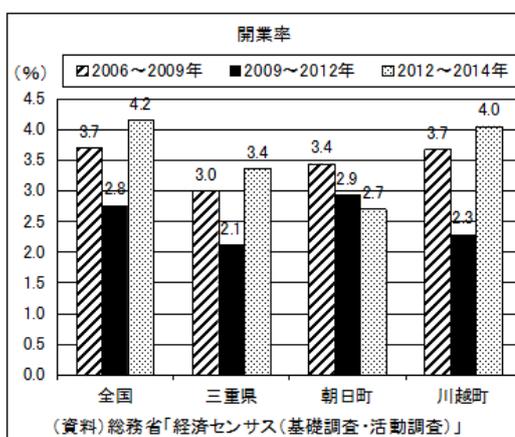
地区内の小規模事業者件数は、ここ数年微増の状況であったが、大手フランチャイズ店舗の更なる進出、事業主の高齢化、後継者不足、施設・設備の老朽化による維持管理負担等による廃業など、今後小規模事業者数は減少傾向といえる。

創業塾の開催や、創業に関する個別の経営支援などの創業支援を更に充実させる必要がある。事業承継支援と合わせた事業活動により、小規模事業者数の維持・増加に努める必要がある。

【管内の小規模事業者数の推移】（単位：件）

年 度	令和3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
管内の小規模事業者数	637	641	649	666	666

【朝日町・川越町の開廃業率】



【コメント】

川越町の開業率は、2012年に2.3%まで低下したものの、2014年には三重県平均を大きく上回った。他方、朝日町の開業率は2012年(2.9%)、2014年(2.7%)と低下傾向にある。

川越町の廃業率は、2012年(5.3%)、2014年(4.6%)と低下傾向にある。他方、朝日町の廃業率は2012年(6.0%)にやや上昇したものの、2014年は4.7%と大きく低下。両町とも2014年度の廃業率は全国、三重県平均を下回っている。

(2) 経営環境の変化や創業ニーズの高まりに合わせた基礎的・専門的指導の充実

特に小売業においては、大規模小売店舗の相次ぐ出店やコンビニエンスストア、ネット販売の影響も受け、小規模事業者の減少、特に小売業の経営悪化が顕在化してきている。

小規模事業者にとっては、ネット等の情報発信力と販売促進力に弱さがあり、SWOT分析などを通し自社の強み、弱みを再確認し、マーケットイン型の販売手法に発想を転換していく必要がある。

専門性の高い課題解決には、中小企業診断士や弁護士によるリーガルサポート事業を活用するなど、高度な経営支援体制が求められております。一方、経営指導員には経営

革新・事業承継各支援において幅広く専門的支援スキルが必須となってきた。また、支援力強化を図るには組織内で共有する仕組みを構築し、今後は更に充実を図る必要がある。

(3) 地域内中小企業との連携

川越町を中心にこれまで新たな企業誘致を行って頂いた結果、川越工業団地連絡協議会が発足しており、地域の工業出荷高を牽引している。これらの企業と地元企業との連携やビジネスマッチングにはまだまだ可能性があり、商工会がそのネットワークを構築していく必要がある。

(4) 防災・減災意識の醸成

当地区である川越町・朝日町は伊勢湾沿岸部に面し、近い将来、最大震度6強、マグネチュード8.7の東南海地震が発生する確率は今後30年以内に60%と示されており、津波などによる大きな被害が想定され、とりわけ本社・支社機能が無い小規模事業者にとっては、被災により経営基盤を揺るがしかねず、経営危機に陥る可能性がある。従って災害時の早期復旧や防災・減災対策を講じる必要があり、早急に事業継続力強化計画（BCP）の策定を図る必要がある。

(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て

管内の小規模事業者は、世界や日本経済情勢の影響により、「株高」、「円安」「エネルギーや原材料価格高騰への対応」、「価格転嫁対策」、「人材不足」、「省力化・業務効率化への対応」、「働き方改革」など、日々刻々と変化する経済環境への対応に苦慮している。

このような状況下、管轄する川越町・朝日町においては、既存の小規模事業者等の経営革新や自然災害への防災・減災に対する事業継続計画の策定、小規模事業者等の創業者の創出・創業支援、高齢化する小規模事業者の廃業の減少に歯止めをかけるため事業承継支援、また新たな企業誘致、雇用の確保等重点施策としており、朝明商工会では、両町の総合計画に沿った事業・支援を展開していきます。

また、国においては経営基盤の弱い小規模企業の経営と雇用維持のため支援施策を強化している。小規模事業者の「持続的発展」に加え、地域の「持続的発展」も重要な要素として支援の重点化を目指します。

経営発達事業を通じた小規模事業への「伴走型支援」の支援体制の更なる強化を図り、身近な存在である商工会として総力で臨む必要がある。小規模企業を取り巻く環境変化による地域経済への影響を注視しつつ、商工会自身の経営支援強化を図るため、地域の課題やニーズに即応した事業に取り組み、「組織強化」「人材育成強化」「財政強化」を図り、地域経済発展のため、また豊かな地域社会の実現に貢献できるよう積極的に事業を推進していく。

②川越町・朝日町総合計画との連動性・整合性

【第7次 川越町総合計画 2021～2030年度】※商工施策部分より抜粋

○施策のめざす将来の姿

- ・既存商工業の経営革新や新たな企業誘致により、雇用の確保が図られ、町の財政基盤の維持やまちの活性化につながっています。

○これまでの実績・振り返り

- ・企業誘致のため、インターチェンジ周辺の地権者に対し、開発業者からの事業提案がありました。実施には至っておりません。その後、開発業者等から問い合わせはあるものの現状進展していません。

中小企業の振興及び育成に向け、朝明商工会への補助金助成を行うとともに、朝明商工会を通じて県の資金融資を受けた場合の融資にかかる保証料や、国の経営改善貸付融資を受けた場合の融資にかかる利子の一部助成などを行っています。また朝明商工会では、継続的に女性創業塾を開催し、起業促進を図っております。また朝明商工会と協働で、川越富洲原駅前イルミネーション事業なども行っています。

○今後の課題

- ・企業誘致を含め、インター周辺の土地活用には、地権者の理解と民間活力が必要となります。
- ・工業振興や商業振興にあたっては、事業者と密接な関係を有する朝明商工会の役割が大きく、今後も朝明商工会への支援を継続的に行い、朝明商工会活動のさらなる発展を図る必要があります。
- ・新たな企業誘致は容易ではないことから、既存事業所の留置対策をはじめ、技術継承、技術革新などの工業振興に関するものや、小売業、サービス業など商業の経営革新などに向けた支援策を検討する必要があります。

○施策の内容

①経営基盤の安定した商工業振興の推進

- ・朝明商工会と連携し、経営基盤の強化、経営の革新及び持続的な発展に向けて支援策を検討します。
- ・事業者の安定経営に向けた経営指導や人材育成、起業促進などに向け、朝明商工会への支援を行います。

「主な事業」

事業名	事業内容
朝明商工会補助事業	中小企業の振興及び育成に向けて朝明商工会への支援を行います。
小規模事業資金融資制度 保証料補給事業	朝明商工会の経営指導を受けた小規模事業者が県の資金融資を受けた場合、その融資に係る保証料の一部を助成します。
小企業等経営改善資金 利子補給金補助事業	朝明商工会の経営指導を受けた小規模事業者が国の経営改善貸付融資を受けた場合、その融資に係る利子の一部を補助する事業を行います。

②新たな企業誘致の推進

- ・企業動向について関係機関との情報共有と企業立地に関する情報提供を行います。
- ・創業・起業支援の取組みを関係機関と連携して進めます。

「主な事業」

事業名	事業内容
企業誘致推進事業	町内の工業団地や空家情報をマップ化するとともに、周辺環境やインフラ、支援制度など、企業誘致の関する情報を一元化し、ホームページ等で発信します。
創業・起業支援事業	朝明商工会と連携し、創業・起業支援を推進します。

【第6次 朝日町総合計画 2021～2030年度】※商工施策部分より抜粋

○施策の目指す姿

- ・町内商工業者が抱える課題に対して、適切な対応ができるよう朝明商工会等と連携しながら商工業の支援体制が強化されています。
- ・時代の変化・危機に対応した個性的で活力ある地場産品が振興するとともに、新たな企業立地により町が活性化しています。

○現状と課題

- ・地域の企業の発展と成長を促し、地域経済の活性化を図るためには、新たな販路拡大の支援、経営の安定化の支援、時代に即した商工業の育成や起業支援に取り組む必要があります。
- ・本町では、中小企業への保証料補給等を実施するとともに、創業支援等事業計画に基づいて、創業希望者・創業者に対して相談窓口の設置、女性の創業を支援するため女性創業塾を朝明商工会と連携して行っています。
- ・ウィズコロナ、アフターコロナを見据え、新型コロナウイルス感染症や経済危機に強い、地域経済の構築が求められています。また、災害時に地域経済への影響を最小限に抑える体制の整備も必要です。
- ・特産品認定の取組みにより、7品目の特産品が誕生し、そのうち2品は新規開発されました。また、三重テラスや地元スーパーでの販売、ふるさと納税の返礼品としての取扱いなど、販路拡大の支援を行っています。今後も個性的で活力ある地場産業の確立を目指すため、特産品の認定・販売促進を効果的に展開する必要があります。
- ・町内の未利用地を把握し、地域特性に応じた企業誘致の検討が必要です。

【主要施策】

①時代変化に即した活力ある商工業の振興

- ・国や県の各種補助・融資制度などについての情報提供に努めるとともに、朝明商工会と連携して町内商工業者の経営安定化、経営基盤の改善、後継者の育成、町内企業のPRやビジネスマッチングなどを支援します。
- ・地域における新たな創業を促すために、創業支援等事業計画に基づいた創業支援を実施します。
- ・ウィズコロナ、アフターコロナを見据え、新型コロナウイルス感染症や経済危機の影響による廃業等が生じないように、朝明商工会と連携してセーフティネット施策を推進します。
- ・災害による地域の雇用や産業への影響を抑えるため、朝明商工会と連携して防災計画や事業継続計画の策定を推進します。

②地場産業の振興

- ・新たな特産品の創出などによる、個性的で活力ある地場産業の振興を目指します。
- ・ござれ市、ふるさと納税制度において、特産品を積極的に活用し、PR を行い、販路拡大を支援します。

③新規企業の立地促進・支援

- ・埋縄川原地区の企業誘致について、円滑に操業できるよう関係機関と調整を図ります。
- ・町内の未利用地を把握し、広域交通が優れた地域特性を生かした新たな企業誘致について検討します。

上述の両町の総合計画を踏まえ、商工会事業との連動性・整合性は、小規模事業者に対し、公的支援機関、専門家、地域の金融機関と連携し、継続した経営戦略に踏み込んだサポートを提供します。この伴走型支援を通じて、個別企業の経営力向上、販売促進、販路開拓を支援するとともに、地域での事業者の創出を図るため、創業や第二創業支援にも注力して取組みます。

特に重要視される課題として、地域の多様な文化と地域資源を育んできた多くの小規模事業者の「後継者育成」「資産」「技術」の円滑な事業承継が不可欠であるとし、事業承継支援にも注力して取組みます。

また、頻発する災害や防災に対し、事業の継続を確かなものとするために、資金融資や事業継続力強化計画の策定支援にも注力して取組みます。

取組方針としては、関係機関や専門家の協力を得ながら、安定した雇用の場となるものづくり企業の経営力向上（経営革新等）や販路開拓を支援します。

これらの事業を展開することにより、地域の産業の育成と雇用の創出に繋げ、地域の次世代の産業発展にも寄与できることを目指しています。

③商工会としての役割

川越町・朝日町の両町が策定した総合計画の推進において、相互の連携関係のもと、それぞれの役割分担において朝明商工会は役職員一丸となり、商工業振興について主導的役割を担います。管内の小規模事業者の経営革新や事業底上げと、新規創業・第二創業の創出を図るため、従来からの経営改善普及事業に加え、新たな事業展開やビジネスモデルの再構築など、積極的に取組む小規模事業者に経営計画の策定を支援し、また管内の小規模事業者の事業承継支援など、経営発達支援事業実施することで、小規模事業者の持続的発展と新事業の創出を目指し、地域産業振興と地域活性化に貢献する。また、大規模災害・防災に対し、早期事業再開に向けての支援も展開し、事業継続力強化に繋げていく。

(3) 経営発達支援事業の目標

①既存の小規模事業者の経営力向上を支援

事業者が経営課題を解決するために、経営分析の結果を踏まえ、事業計画策定とその実施支援を行う。小規模事業者に事業計画の必要性を認識してもらい、あらゆる関係機関や中小企業診断士等の専門家派遣を活用した伴走型の支援をしていくことにより、事業の持続的発展を確かなものにすることを目標とする。

KPI：事業計画（経営力向上計画・事業計画）策定件数 年 21 件

KGI：支援を受けた小規模事業者の経営力向上と、持続的な事業成長を実現する。
小規模事業者に対する事業計画（経営力向上計画・事業計画）の策定支援を推進し、年間 21 件の計画策定を達成する。

設定した理由：経営改善計画・各種計画認定・補助金事業計画等の基盤となる「計画策定支援」の実施件数を明確化し、支援効果を定量的に把握、地域の事業者数と支援ニーズに基づき、実現可能性と成長性の両方を備えた水準として設定した。

②創業、第二創業等の促進による創業支援

川越町、朝日町とも、労働人口の割合が高く、創業を希望する方が多いため、創業塾の開催による創業支援、重ねて巡回、窓口相談による経営意識の向上、技術の向上、また、新たな事業分野への開拓等による第二創業を実現することを目標とする。

KPI：創業塾の参加人数 年 100 名（延べ）、専門家による個別相談者数 年 8 名

KGI：事業計画策定件数 年 5 件 創業者件数 年 3 件

設定した理由：地域では創業者数が横ばいであり、更なる新規創業の促進が課題である。支援体制強化（相談窓口拡充、創業塾開催、専門家派遣）により年間創業者 3 件の達成が見込めるため、この値を KGI として設定した。

③新規事業、新商品開発等による販路開拓支援

新商品等（特産品）の販路開拓支援・特産品認定支援を展開する。地域の小規模事業者が、あらゆる機会を利用して自社商品の販路開拓や取引先の増加、商品の認知度を向上させるための出展を支援、さらに展示会等への効果的な PR・販促活動が実施できるよう専門家を招聘した専門的支援や、関係機関の広報誌、マスコミや IT（SNS 等）の活用支援することにより全国的な販路開拓に繋がっていくことを目標とする。

KPI：展示会・商談会等出展支援件数 年 31 件（延べ） 特産品認定件数 年 1 件

KGI：展示会・商談会などでの成約件数 年 3 件

設定した理由：展示会・商談会での成約は販路拡大の最も直接的な成果であり、支援効果を明確に示す指標である。小規模事業者にとって 3 件の成約は現実的かつ成果を実感できる水準であるため、目標値として適切として設定した。

④事業承継に取り組む小規模事業者を支援

高齢化による廃業が増加している現状、地域活力の衰退につながることを未然に防ぐ必要があることから、後継者育成や第三者への事業承継等、事業承継計画の策定についてあらゆる機関と連携し、円滑な承継がなされるような育成支援を目標とする。

KPI：事業承継計画の策定事業者数 年 2 件

KGI：事業承継完了事業者数：年間 1 件

設定した理由：後継者不足や経営者の高齢化により、地域経済の衰退を招く重要課

題である。そのため承継に向けた相談対応、計画策定支援、専門家や後継者候補とのマッチングといった具体的な支援プロセスを数値として管理することは不可欠として設定した。

⑤災害・防災に対する事業継続力強化支援

当地域は伊勢湾沿岸地域に面し、特に東南海地震等では津波等で大きな被害が想定される地域である。被災時の経営の早期復旧や、被害の軽減対策等に対し、事業継続計画の策定支援を展開することを目的とする。

KPI：事業継続力強化計画の策定支援数 年5件

KGI：地域の小規模事業者における事業継続力の向上と、災害発生時の事業中断リスクの軽減を図ることとし、事業継続力強化計画の認定件数 年5件として設定した。

設定した理由：事業継続力強化計画は災害時の被害軽減と早期復旧に直結するため、地域事業者の防災力向上において最も重要な取組みである。年5件の支援目標を設定することで、計画策定の普及と認定取得の促進を図り、地域全体の事業継続体制の強化に繋げるため設定した。

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既存の小規模事業者の経営力向上を支援

「小規模事業者に対する経営資源の強化と継続的な支援体制構築による事業の持続的発展支援」、巡回・窓口相談の中での現状把握に加え、経営分析、事業計画策定等の強化による課題抽出。国、県、市町からの多様な支援、補助金等の制度の活用につなげる。また、過去に行った小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、三重県版経営向上計画認定等の内容を検証し、継続的な支援を実施する。

設定した理由：地域の小規模事業者は人手や資金、情報などの経営資源が限られており、課題の把握や計画的な経営改善が進みにくい状況にある。そこで、巡回・窓口相談を通じて現状を把握し、経営分析や事業計画策定を支援することで、課題解決力の向上と持続的な経営基盤の強化を図るため。

②創業、第二創業等の促進による創業支援

川越町、朝日町との連携のもと、管内地域を中心とした女性を対象に「あさけ女性創業塾」の開催による創業者支援を実施し、創業計画の策定を支援する。その後の成長段階に合わせた伴走支援も実施する。

設定した理由：地域の創業希望者、特に女性の創業ニーズが高まっているため、創業塾を通じて計画策定支援と伴走支援を行うことで、持続的な創業者の育成と地域経済の活性化を図るため。

③新規事業、新商品開発等による販路開拓支援

小規模事業者の商品販売力を向上させるために、地域の地場産品を活用した新商品開発や、魅力的な商品構成・店舗づくり、販路拡大等について専門家と連携し展示会等の販路拡大の機会を与え、効果的な支援を実施する。

設定した理由：地域の小規模事業者は、新商品開発力や販路開拓力が不足しており、売上向上に向けた取組みが十分でない状況が見られる。そのため、専門家の支援や展示会等の機会提供を通じて、商品力・販売力を強化し、持続的な事業成長につなげる必要があるため。

④事業承継に取り組む小規模事業者を支援

事業承継予定者の掘り起こしと、事業承継に取り組む事業者に対して、国・県のガイドラインに沿って三重県商工会連合会実施の事業承継支援事業を積極的に活用した支援を実施、また事業承継ネットワーク等の国や金融機関と連携した支援を実施する。

設定した理由：小規模事業者の高齢化が進む中、後継者不足による廃業リスクが増加

しているため、早期の承継準備と専門的支援が不可欠である。事業承継予定者の発掘と、国・県の支援制度やネットワークを活用した伴走支援により、地域事業者の事業継続と雇用の維持を図る必要があるため。

⑤災害・防災に対する事業継続力強化支援

小規模事業者へ災害のリスクや、被災時における事業再開の難しさを認知して頂き、被災時の経営の早期復旧や、被害の軽減対策等に対し、事業継続計画の策定支援を実施する。

設定した理由：地域の災害リスクが高まる中、小規模事業者は被災すると事業再開に時間を要し経営に大きな影響が生じやすい。BCP策定支援を行うことで、事業の早期復旧や被害の最小化を図り、地域経済の安定に繋げるため。

経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

「現状」

- ・経済動向の調査は、三重県北勢ブロック内（7商工会）の四半期調査は実施していたが、主体であった北勢商工会広域連合の組織再編にて、令和7年度から中断している。三重県商工会連合会が実施する景況調査（県下全域）については、四半期にて実施され公表を行っている。また、RESAS等のデータ連携や四半期速報の仕組みは未整備である。
- ・景況感や需要動向は個別相談等で把握しているが、業種横断で比較可能な指標（DI、価格転嫁状況、在庫、水準感）は十分に整備されていない。

「課題」

- ・ビッグデータ等を活用した専門的な分析が出来ていない。
- ・RESASや統計、独自調査の統合分析と定期公表が未実施で、事業者・関係機関への還元が限定的である。

(2) 目標

実施内容	公表方法	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①RESASによる経済動向分析の公表回数	HP掲載	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②地区内景気動向分析の公表回数	HP掲載	4回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータの活用

当地区において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【分析手法】・地域経済環境マップ・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析

・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の動き等を分析

・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

⇒上記の各分析データを総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②地区内の景気状況等についての実態を把握するため、全国商工会連合会実施の地域の景況調査表を活用し、業況判断、売上高、経常利益等のD I 値を業種ごとに算出して比較分析を行う。

現行の計画では四半期に1回調査・公表を行う計画であったが、商工会独自で実施するため、職員の負担を考慮し年1回の調査・公表とする。

【調査対象】管内小規模事業者20社（建設業、製造業、小売業、サービス業）

【調査期間】年1回

【調査項目】前期同期比 売上額、仕入額、資金繰り、雇用、新規設備投資、経営上の課題 等

【調査手法】経営指導員等が、巡回・訪問指導による聞き取り調査等を行う。

【分析手法】職員による分析

(4) 成果の活用

- ・情報収集・調査・分析をし、結果はホームページに掲載し、広く事業者にも周知する。
- ・職員等が巡回・窓口指導の際に、資料として活用し経営改善・向上計画等作成等にも活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

「現状」

- ・必要に応じて、小規模事業者からの聞き取りやインターネットでの情報収集している。出展事業者にフィールドバックしているものの、販路開拓に寄与する需要動向調査ができていない状況である。

「課題」

- ・商工会での需要動向調査のサンプル数が少ないことや、小規模事業者は自分の経験と勘で商品開発や改良を行う場合が多く、マーケットインを意識した商品開発・改良を行うための需要動向調査を行うことが課題である。

(2) 目標

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①業界の需要動向調査対象事業者数	未実施	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
②消費者アンケート調査対象事業者数	未実施	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社

(3) 事業内容

①業界の需要動向調査の実施

当商工会が、事業計画の策定・実施支援を行う小規模事業者の属する業界需要動向を経営指導員等が分析する。支援事業者の新たな商品・サービスの開発には必要な調査であり、その後の事業者の商品・サービスに対する改良に繋げていく。

【調査項目】

(各業界の) 市場規模推移、嗜好、需要の伸びがある商品・サービス、購入手段、決済手段等

【手段、手法】

インターネット、業界情報誌、総務省統計調査等を活用し、経営指導員等が新たな商品・サービスの需要動向情報を収集し、専門家とともに分析する。

②出展時における需要開拓調査の実施

当会地場産品販路拡大委員会の企画である「マックスバリュー サンリバー店」での「朝明商工会特産品フェア」や、三重県商工会連合会や、近隣各種機関が開催する展示即売会において、「消費者アンケート」を実施し、調査結果を分析した上で事業者フィードバックすることで、商品の見直し、さらには新商品開発に繋げ売上向上を実現する。またこれらの分析結果は事業計画に反映させる。

【サンプル数】

来場者 100 人

【調査手段・手法】

年 2 回開催の「朝明商工会特産品フェア」、各展示即売会にて、出品商品及び嗜好等、経営指導員等がアンケート内容の聴き取りを行い記入する。

【分析手段・手法】

調査結果は、経営指導員が分析を行う。

【調査項目】

- ・消費者について
 - ①性別②年齢 (20 歳未満・20～30 歳・31～50 歳・51 歳以上) 等
- ・出品商品について
 - ①見た目のイメージ ②分量 (多い・ちょうどいい・少ない)
 - ③価格 (高い・ちょうどいい・安い) ④購入について (購入したい・購入しない・以前に購入したことがある) 等
- ・嗜好について
 - ①好きな味は (甘い・辛い) 等 自由に記入 ②販売してほしい商品等

【調査・分析結果の活用】

分析結果は経営指導員が当該事業者巡回・窓口等で直接説明する形でフィー

ドバックし、改良・開発に向けて検討する。または、抽出した小規模事業者の商品やサービス・役務の需要動向について、専門家と連携し、商工会が実施する個別相談事業を介し、収集・整理・分析し、小規模事業者の相談内容に応じたデータをフィードバックする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

「現状」

- ・経営指導員等の巡回・窓口相談における課題抽出や、記帳継続指導時の経営状況分析を行っているが、小規模事業者持続化補助金をはじめとした補助金申請、各種認定申請、小規模事業者経営改善資金融資推薦等、各種制度活用時での分析に留まっている。

「課題」

- ・各種制度活用による分析シート、また決算指導時による分析シートは作成するが、分析内容が十分ではないため、積極的な分析支援及び専門家との連携でのさらなる深い分析が必要である。

(2) 目標

支援内容	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
経営分析事業者数	30	35	35	35	35	35

(3) 事業内容

- ①小規模事業者が抱える経営課題を把握するため、経営指導員等の巡回・窓口相談にて小規模事業者の抽出を行う。対話や傾聴を繰り返し行う支援スタイルを基本とし、経営課題の把握を行い、事業計画策定などへ活用する。

②経営分析の内容

【対象者】

巡回、窓口等で抽出した、意欲的で経営革新・販路拡大の可能性の高い 35 社

【分析項目】

定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT 分析」の双方を行う。

『財務分析』売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率 等

『SWOT 分析』強み、弱み、脅威、機会 等

【分析手法】

経営指導員等が巡回・窓口相談の際に企業業況について把握し、経営支援システム Plus によるソフト等を活用し分析結果を記録することを基本とする。専門的な課題については、よろず支援拠点や三重県商工会連合会のエキスパートバンクなどの専門家を活用する。

(4) 分析結果の活用

- 経営分析を実施することにより、総括的な課題が抽出できることから、これらのデータ・分析結果を事業者にフィードバックし、経営課題解決案及び改善案の策定、新

戦略及び経営向上計画などの事業計画策定などの具体的成果に繋げるための目標設定のために活用をする。

また、巡回訪問・窓口相談の際の必須資料として活用し、分析した結果を内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

「現状」

- これまで、三重県版経営向上計画、経営力向上計画、各種補助金申請、金融あっせん時に、小規模事業者からの支援依頼により、事業計画策定を行ってきたが、計画認定、補助金獲得等のための目的となっており、事業計画策定の意義・重要性が十分に理解されていない。また集団講習への参加意識も低い。

「課題」

- 金融斡旋、各種補助金申請のみでなく、日常的に事業計画策定の必要性を理解してもらうことに努め、小規模事業者の意識を高めていく必要がある。そのためには、ニーズの高い個別相談を重点的に実施し、集団講習では困難な一歩踏み込んだ事業計画策定支援を行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営分析をもとにした事業計画策定によって、小規模事業者の経営目標の明確化や事業計画に対する PDCA を行っていく。しかし、事業計画策定の意義や必要性・重要性は漠然としており、意識付けに繋げることは難しいため、個別に事業計画策定支援を展開し、策定意識を高め事業計画策定数の向上を目指します。

また、巡回・窓口相談時にヒアリング等を通じ、伴走型による事業計画策定の動機付けや、計画策定等継続的な支援を行い、経営指導員等を中心に実現可能な計画策定に繋げていく。

また創業塾を開催することにより、創業者や第二創業者に対しても創業事業計画策定支援を展開し、創業後のスムーズな事業拡大へと繋げていく。

(3) 目標

支援内容	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①事業計画策定事業者数（既存）	21	21	21	21	21	21
②事業計画策定事業者数（創業・第二創業）	5	5	5	5	5	5
③事業継続力強化計画策定事業者数	-	5	5	5	5	5
④事業承継計画策定事業者数	-	2	2	2	2	2
合計	26	33	33	33	33	33

- ・経営分析支援の8割程度の事業計画策定事業者数を目標数とする。(※創業者除く)
- ・また、創業塾での事業計画策定については、しっかりと創業を見据えた受講生5名を目標とし、事業計画策定フォローを行い創業支援に繋げていく。

(4) 事業内容

①経営分析を行った事業者を対象とした事業計画策定個別相談

【対象者】 事業計画策定を目指す小規模事業者

【手段・手法】 経営指導員等を中心とし個別に伴走型支援を行い、必要と判断した場合、外部専門家も交えて確実な事業計画に繋げていく。

②創業志望者や創業間もない小規模事業者を対象とした支援

・創業塾の開催

【募集方法】

「創業塾」参加経験者への直接案内
 会員への案内の他、商工会ホームページへの掲載
 (行政ホームページからのリンク掲載)、行政、金融機関等窓口への募集チラシ設置、自治会回覧版、SNS 発信

【開催回数】

1回

【参加者数】

20名程度

【支援対象】

創業志望者や創業間もない小規模事業者

【手段・手法】

短期集中的に開催 (5日間 4時間/日)

【カリキュラム】

創業塾トータルコーディネーターを中心に

- ◎オリエンテーション→自己紹介
- ◎マインドセット→創業塾の目的、進め方
- ◎創業計画(1)(2)→創業計画書の必要性、策定等
- ◎会計、税務の知識→創業時に必要な会計、税務の知識
- ◎創業体験談→創業者及び創業応援塾参加からの創業者
- ◎WEB、SNS活用販売促進→WEB、SNS活用術、撮影効果
- ◎資金繰り→創業融資について
- ◎プレゼンテーションの基礎→話し方の基礎と心構え
- ◎プレゼンテーション→マーケティング、資金計画等

・創業個別相談会の開催

【募集方法】

創業塾参加者への直接案内

【開催回数】

2回

【参加者数】

8名程度（※内創業計画策定者5事業者）

【支援対象】

創業塾参加者で具体的な創業計画（案）を示し、支援を希望している方

【手段・手法】

創業塾メイン講師（専門家）を招聘し、創業塾参加者の中で、具体的な創業計画（案）示した方に対し、2日間で8コマ各90分の相談時間を設け、個々の創業計画に沿ったより専門性の高いアドバイスをを行い、創業計画のブラッシュアップ支援を行い創業へと繋げていく。

③災害時の早期再開・防災計画に取り組む小規模事業者を対象とした事業継続力強化計画策定個別相談

【対象者】

事業継続事業力計画策定を目指す小規模事業者

【手段・手法】

経営指導員等を中心に個別に伴走型支援を行い、専門的支援が必要であれば外部専門家も交え確実な事業計画に繋げていく。

④事業承継を計画している小規模事業者を対象に事業承継計画策定個別相談

【対象者】

事業承継を目指す小規模事業者

【手段・手法】

経営指導員等を中心に個別に伴走型支援を行い、国や県の事業承継支援専門機関なども活用し、必要であれば外部専門家も交え確実な事業承継に繋げていく。

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」

- ・事業計画策定後、巡回訪問や窓口、電話、メールでの連絡を実施し、事業者の状況確認は行ってきたが、金融斡旋、各種補助金等の採択の目的達成以後のフォローが不足しがちである。

「課題」

- ・定期的な巡回訪問等を実施し、経営状況確認、情報提供方法等の検討し実施する。

（2）支援に対する考え方

事業計画策定を行った創業志望者も含めた全ての事業者を対象とし、積極的な対話を通じて経営方針を整理し、提供する商品・サービス・製品の強みなど、今後のプランを取りまとめた中長期の経営計画策定の支援をする。また、策定した経営計画に沿って、進捗状況の把握や更なる課題の抽出について、経営指導員等が伴走型の支援を行う。高度かつ専門的な課題については、各支援機関からの専門家派遣制度の活用等、伴走型の寄り添った支援を行い、事業計画実行に向け支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
フォローアップ対象事業者数	26 社	33 社	33 社	33 社	33 社	33 社
フォローアップ件数(延回数)	117 回	150 回	150 回	150 回	150 回	150 回
売上増加事業者数	7 社	7 社	7 社	7 社	7 社	7 社
利益率 3%以上増加の事業者数	7 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社

(4) 事業内容

事業計画策定 33 社につき、半数の 17 社については 2 か月に 1 回(年 6 回)、他の半数の 16 社については、年間に 3 回のフォローアップを目標とするが、事業者からの依頼等により随時、積極的にフォローアップしていく。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、法定経営指導員と経営指導員等が協議し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方を検討する。なお、当商工会で解決が困難な場合には、外部専門家等と連携を図りながら、計画の変更や見直しを行っていく。

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」

- ・ 県内を中心にした展示会、商談会の周知を積極的に行ってきたものの、参加事業者が限定されつつあり支援の偏りを感じる。また、IT を活用した販路開拓については、「グーペ」や「SNS」への登録支援で終わっている。

「課題」

- ・ これまでの販路開拓における支援は販売のみで、あまり BtoB 等の成約の実績に繋がっていないため、事業者への展示会及び商談会についての事前・事後のフォローを見直し改善していく必要がある。また IT を活用した販路開拓については、積極的な情報発信とスキルが必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後のフォローアップを行っている小規模事業者を対象に、まずは近隣(県内・管内)で開催される商談会・展示会・即売会等のイベント出展を促し、地域消費者への商品の認知度向上を図る。

また、特に効果が見込まれると判断した地域外(首都圏・海外)での展示会・商談会においては積極的に出展を促す。出展事業者には、事前に専門家による個別支援を行い、パンフレット等作成支援、商談会でのアピールポイント等、専門的支援を行うとともに、出展期間中での、ブースディスプレイ、PR 方法の検討、商品陳列、接客応対、アンケート調査等、出展後の販路拡大のためのフォローアップ方法等、きめ細やかな伴走型支援を行う。

また、全国商工会連合会が運営する「グーペ」の活用、IT、SNS 等を活用した情報発

信の方法等、販路開拓に向けた支援をするとともに、新サービス、新商品開発などへの意欲向上に向けた支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①「あつまれ！つながれ！朝明会員！自社 PR 交流会」出展事業者数 (BtoB)	20 社					
成約件数	1 社	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
②「朝明商工会特産品フェア」出店事業者数 (BtoC)	6 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
売上額/社 平均額	6.0 万円	5.5 万円	6.0 万円	6.0 万円	6.0 万円	6.0 万円
③みえ商工会セレクトショップ 出展事業者数 (BtoC)	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社
売上月額/社 平均額	5 万円	5 万円	5 万円	6 万円	6 万円	6 万円
④県外・都市部・海外への展示・商談会出展事業者数 (BtoB) (BtoC)	0 社	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
成約件数	0 社	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
⑤特産品新認定商品数 (年間)	1	1	1	1	1	1
⑥グーペサイト登録掲載事業者数 (BtoC)	115 社	120 社	120 社	120 社	125 社	125 社
更新及び活用件数	5 社	10 社	10 社	15 社	20 社	20 社

(4) 事業内容

(1) 商工会独自の展示会・即売会を開催すると同時に、他機関が実施する催事への出展できる機会を多く作り、販路開拓と商品の認知度が向上するよう支援する。

①商・工業部会主催「あつまれ！つながれ！ 自社 PR 交流会」開催

【場 所】

朝明商工会 1 階 大研修室

【支援対象】

業種問わず、自社商品・サービスをアピールしたい事業者

【概 要】

自社商品、特産品等 PR、自社サービスを管内事業者幅広く周知する場として、朝明商工会商・工業部会合同で企画。地元企業の製造販売を行う商品やサービスを経営者が自らプレゼンし、展示 PR を行う「ミニ企業展」。展示、試食、試飲、体験での PR を展開。来場者を交え、企業間同士での商品についての提案、意見交換等を行う。

【来場者】

約 70 名

【出店者数】

15～20 社

②地場産品販路拡大委員会主催「朝明商工会特産品フェア」開催

【場 所】

川越町「マックスバリュースンリバー店」特設コーナー

【支援対象】

食を中心とした自社にて製造販売する食品等を取り扱う事業者

【概 要】

全国展開するスーパーであり、地元顧客で賑わうスーパーにて、特設販売コーナーを設置しての販売イベント。特に夕刻時には、顧客が多く、地元での更なる商品認知度・売上向上に繋がる。

【来場者】

約 200 人

③みえ商工会セレクトショップ（三重県商工会アンテナショップ）への出品

【場 所】

三重県多気郡多気町五桂池 956（五桂池ふるさと村内）

【支援対象】

県内製造もしくは県外製造であっても県内商品である特長が出ている商品を取り扱う事業者

【規 模】

全体の施設面積 5,300 m²

【駐車場】

1,000 台以上

【床面積】

1 階売り場 302 m² 2 階イベントスペースあり

【概 要】

令和 2 年 10 月 25 日開店の新設アンテナショップ。「五桂池ふるさと村」にあり、年間 25 万人が来場する観光・レジャー施設であり、常設された売場での委託販売となる。三重県内の商工会員商品が多数出品され、商工会での目標商品数 500 種類となっている。

また、車で 10 分程度の距離に令和 3 年 4 月、「食」と「癒し」と「知」を備えた大型複合リゾート施設「VISON」がオープンし、「VISON」からの流れの来場者の効果は大きい。

【来場者】

年間 800 万人み

今後の期待は大きく、事業者の出品支援をしっかりと行い売上向上に繋げる。

④県外・都市部・海外への展示・商談会への出展

【場 所】

東京・名古屋・海外ほか

【支援対象】

首都圏・海外等への販路開拓を希望する事業者

【概 要】

東京で開催される「地方銀行フードセレクション商談会」等に出展し、管内の特産品である「清酒」や「佃煮」等の PR し、都市部のバイヤーやエン

ドナーの商品評価等を得る事ことで、市場ニーズに合致した商品開発・改良に繋げ、成約に繋げる。また、海外への販路拡大も図る目的から海外のバイヤーが多く来場する展示会・商談会への出展をし、管内の商品を海外PRすることで、地域のPRや誘客へと繋がるとともに成約を目指す。

⑤朝明商工会地場産品販路拡大委員会「特産品認定」支援

朝日町産業建設課から募集される「朝日町特産品」について、朝明商工会地場産品販路拡大委員会にて検討し、特産品認定への助言支援を行う。

地元事業者からの積極的な応募を支援し「特産品認定」とした販路開拓を行う。

⑥全国商工会連合会が運営する無料ホームページ「グーペ」の登録更新、活用を行い、全国的な販路開拓を支援していく。



①「あつまれ！つなぐ！朝明会員 自社PR交流会」

②「朝明商工会特産品フェア」

経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

「現状」

- ・理事会等、会議にて本事業の支援目標に対する実施状況、成果を確認するとともに、支援状況の情報共有を行っている。

「課題」

- ・本事業の支援目標に対する取組みについて、PDCA サイクルが充分とは言えない

(2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について以下の方法により評価・検証を行う。

- ①当会の理事会と併設して、本会正副会長、川越町産業建設課長、朝日町産業建設課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「協議会」を年

- 1 回開催し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- ②事業の成果・評価・見直しの結果を朝明商工会のホームページ
(<http://www.ccnetmie.ne.jp/~asake>) で公表する。
また、地域小規模事業者等が、常に閲覧できるよう事務所への常時備付を行う。

10. 経営指導員の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

「現状」

- ・経営指導員等、個々の資質向上について、三重県商工会連合会が開催する各職種向け研修会には参加しているが、個人の能力向上でとどまり、職員間における共有が充分ではなく支援能力のバラツキがある。

「課題」

- ・職員異動、研修生、経営指導員経験年数により、職員の経営支援能力のバラツキがあり、支援能力の標準化が必要であり組織全体の底上げが課題となる。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び経営支援員、一般職員の支援能力の一層の向上のため、三重県商工会連合会が主催する研修への参加のほか、三重県、三重県産業支援センター及び三重県よろず支援機関が主催するセミナーや、中小企業大学校瀬戸校が主催する研修に経営指導員等が参加することで、従来の経営・税務等の必要な能力向上に加え、小規模事業者の売上や利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。

②OJT 制度

三重県商工会連合会による「スーパーバイザー派遣事業現地指導型 OJT」を活用し、入職間もない経営指導員及び経営支援員に対し、巡回指導や窓口相談の機会を活用した OJT を研修し、職員の支援能力の向上を図る。

③職員間ミーティング

各種研修会等への出席後、受講職員より研修内容の説明を行い、経営指導員を中心に職員間で共有し、組織全体の資質向上に繋げる。

④データベース化

担当経営指導員等、それぞれの支援内容や小規模事業者の状況等を事務処理効率化システム「経営支援システム Plus」を活用し、随時データ入力し、職員全員が情報共有できるようにする。そのことにより経営カルテの充実や活用に繋げる。

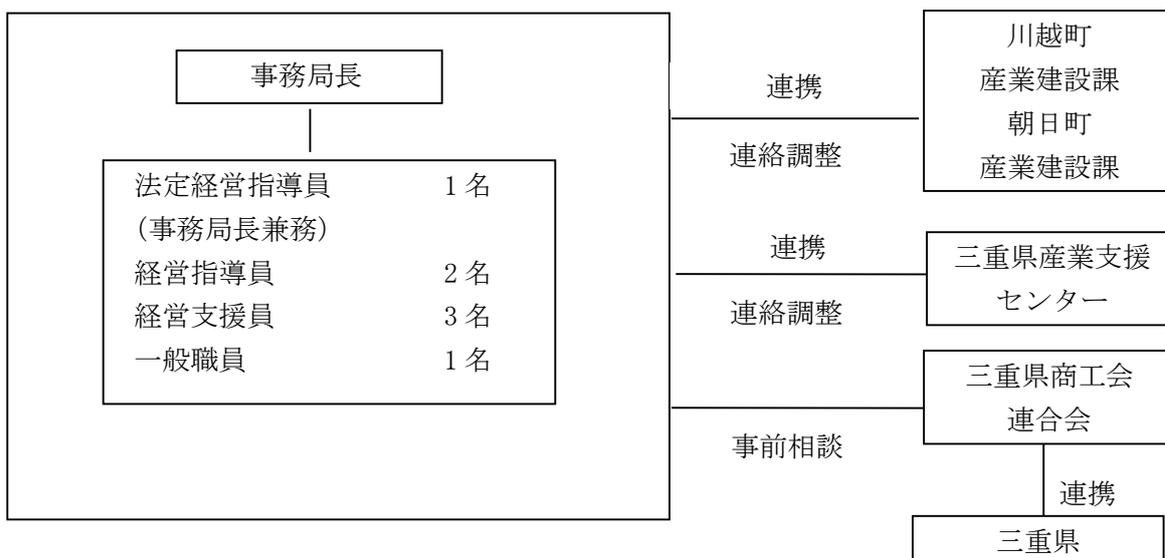
(別表2)

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)



①都道府県及び関係市町村との連携体制

- ・ 当会、川越町及び朝日町産業建設課が連携し、地域の実情を踏まえた課題を設定するとともに、本支援計画での支援方法を決定するため、年1回、連絡協議会を開催する。
- ・ また、三重県や三重県商工会連合会と事前に相談・調整を行うことで、都道府県の重要課題についても反映した支援計画とする。

②広域的な支援体制

- ・ 該当なし

③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

- ・ 管内を11地区に分け、法定経営指導員1名と経営指導員2名の体制で巡回指導を行う。経営指導員を小規模事業者ごとに選定し、策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。
- ・ また、三重県産業支援センターと連携し、三重県産業支援センターに常駐している専門家等を含めた伴走支援やセミナー個別相談の体制とする。

④定量的に実施状況を把握し評価を行う体制

- ・ 法定経営指導員1名、経営指導員2名、経営支援員3名、一般職員1名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。
- ・ 上記で把握・検証した実施状況を、当会と川越町・朝日町で構成する連絡協議会(年1回開催予定)で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。

⑤経営指導員等の資質向上に係る体制

- ・ 当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、D Xや生成A I，財務諸表の分析、経営戦略、マーケティング、創業、事業承継など、適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の動機付けを行うためのロールプレイングや事例共有などを行う。

(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：橋本 鉄二

■連絡先：朝明商工会 TEL：059-365-6603

②法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

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

③広域経営指導員の可否

申請書に記載の経営指導員 橋本 鉄二は施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員には該当しない。

(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

〒510-8123

三重県三重郡川越町豊田一色 405

朝明商工会

TEL：059-365-6603／FAX：059-365-6035

E-mail：asakeshokokai@ccnetmie.ne.jp

②関係市町村

〒510-8588

三重県三重郡川越町豊田一色 280

川越町 産業建設課

TEL：059-366-7117／FAX：059-364-2568

E-mail：k-sanken@town.kawagoe.mie.jp

〒510-8522

三重県三重郡朝日町小向 893

朝日町 産業建設課

TEL：059-377-5658／FAX：059-377-4543

E-mail：sanken@town.asahi.mie.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530
専門家派遣費	300	300	300	300	300
セミナー開催費	900	900	900	900	900
展示会出展費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
チラシ等作成費	200	200	200	200	200
システム費	30	30	30	30	30
その他事務費	100	100	100	100	100

(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
伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金 (国)
小規模事業支援費補助金 (三重県)
朝明商工会補助金 (川越町・朝日町)
会費収入、手数料収入他

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携者なし
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等