

経営発達支援計画の概要

実施者名	伊勢小俣町商工会（法人番号 9190005005059） 伊勢市（地方公共団体コード 242039）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 （1）経済動向調査及び事業計画策定による小規模事業者の経営力向上 （2）観光と連携した特産品開発による産業振興 （3）市場環境の変化、デジタル化への対応による国内外顧客の獲得 （4）事業計画策定及びマーケティング分析による創業支援の強化
事業内容	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 当地域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「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、総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。 4. 需要動向調査に関すること 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分析し、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。 5. 経営状況の分析に関すること 「経営分析セミナー」や「巡回・窓口相談を介した掘り起こし」を実施し、意欲的な事業者を分析し、事業計画策定に活用する。 6. 事業計画策定支援に関すること 既存事業者向け、創業者向け、事業承継者向けとカテゴリーを分けカリキュラムを工夫するなどして事業計画策定セミナーを開催し、事業計画策定に向けた支援を行う。 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事業者に対し、計画が遂行できるよう計画的なフォローアップ支援を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業計画を策定した事業者の中で、外に販路を求める者について各種展示会、即売会、商談会へ出展等の支援を行い、出展期間中には陳列・接客など細やかな支援を行い、事後フォローも欠かさず行う。
連絡先	伊勢小俣町商工会 〒519-0505 三重県伊勢市小俣町本町3番地 TEL 0596-22-3619/FAX 0596-22-3763 E-mail iseobata@mie-shokokai.or.jp 伊勢市 産業観光部 商工労政課 〒516-8601 三重県伊勢市岩淵1丁目7番29号 TEL 0596-21-5512/FAX 0596-21-5651 E-mail syoko@city.ise.mie.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

<立地>

(歴史と地形)

小俣町は平成17年11月、近隣1市2町1村（伊勢市、二見町、小俣町、御菌村）の合併により度会郡小俣町から伊勢市小俣町となった。

伊勢市は三重県の中東部、伊勢平野の南端部に位置し、北部は伊勢湾に面し、中央には県内最大級の河川である宮川が流れる。（面積は208.5km²）その中にある小俣町は、宮川下流の西岸に位置し、町の西端部に標高40m前後の丘陵地（大仏山）が僅かに存在するが、殆どは標高20m未満の平地にある。面積は11.6km²と、小さな町で人口密度も高い。

当地区は、地区内及び近隣に大型店が多く存在し、交通・買物などの利便性に優れていることもあり、住宅地として発展し、住宅開発が進んでいる。伊勢市の人口減少が進む中、市内では唯一、世帯数及び人口が増加している地域である。

伊勢小俣町商工会は、行政合併が行われた際、伊勢商工会議所との合併も検討されたが、会員の意向調査で、きめ細かな指導体制が取れる単独での存続を望む意見が多くあり、行政合併後も商工会議所と併設し、旧小俣町を活動の地域として商工業者の支援を行っている。

(災害リスク)

<台風・洪水>

平成16年9月の台風21号では記録的な雨量を観測し、旧伊勢市では床上浸水207件、床下浸水107件の被害が発生し救助法の適用を受けている。平成29年台風21号では、アメダス小俣観測所で最大48時間降水量が539mm（これまでの最高値400mm）となり、観測史上最高値を更新する大雨となった。市内では、死者1名、床上浸水409件、床下浸水670件、店舗、倉庫等の浸水773件の被害が発生し救助法、被災者生活再建支援法の適用を受けている。

また、宮川は多雨地帯である大台ヶ原を源流にもち、熊野灘から吹く季節風が雨雲を形成し、夏季を中心に豪雨をもたらす特性がある。流域の約8割が山地部にあたり、河川勾配が急なもの、平地部に至って急に勾配が緩やかになる点も洪水の要因になっている。宮川の下流部では、五十鈴川、勢田川が合流し、本市の市街地の平地部はこれらの河川沿いにある。その地盤高は河川の計画高水位以下であり、ひとたび氾濫すると被害は甚大となる。

<集中豪雨>

集中豪雨は、台風と双璧をなすほど気象災害のなかでも大きな被害が発生させ、伊勢市でも河川の増水、氾濫による水害が発生している。

これまでの主な集中豪雨による被害では、昭和49年7月の洪水では、勢田川の流下能力不足と



合わせ、支川からの内水氾濫により、旧市内の市街地、旧御菌村の3,051haが浸水し、旧小俣町でも外城田川の氾濫で多くの被害が発生した。

<土砂災害>

伊勢市には多数の土砂災害危険箇所が存在し、災害が発生した際に建築物に損害が生じ、住民達の生命又は身体に著しい危害が生ずるおそれがある区域である土砂災害特別警戒区域の指定や土砂災害が発生した際に、住民達の生命又は身体に危害が生ずる恐れがある土砂災害警戒区域の指定もされている。

小俣町内においては、新村地区の人家の多くは大仏山公園として整備がされている玉城丘陵と宮川により形成された氾濫平野の間に位置しており、玉城丘陵は浸食が進み比較的緩やかな形状をしているが、地盤を形成する花こう岩は深層まで風化が進んでおり、崩壊など土砂災害を起こしやすい地質になっている。また、南側の水田地域は氾濫平野であり、豪雨時には浸水を引き起こしやすい低地となっている。これらの低地は大規模地震時などには液状化現象を引き起こしやすいことが知られている。

<地震>

南海トラフを震源とする地震発生の可能性が指摘されており、今後30年以内に南海トラフを震源とするM8～9クラスの地震が発生する確率は70%程度とされている。この地震が理論上最大クラスで発生した場合、県の被害想定では伊勢市においては最大で約7,900人の死者数、全壊・焼失建物棟数は最大で約41,000棟にのぼる等、甚大な被害が想定されている。

また、南海トラフ地震以外にも、伊勢市近隣の活断層による地震被害も想定されている。

<人口>

伊勢市と小俣町の人口推移

(人)

年度	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	令和6年
伊勢市	125,462	124,426	123,189	121,770	120,306	118,849
小俣町	20,723	20,922	20,964	21,054	20,961	21,011

※伊勢市HP 町別統計表より 各年12月末日の数値

小俣町年齢別人口

代区分	人口	構成比
15歳未満	3,304	15.9
15～64歳	12,099	58.4
65歳以上	5,017	24.2
不詳	293	1.5
総人口	20,713	100.0%
高齢化率	24.2%	

令和2年国勢調査データによると伊勢市の高齢化率が33.2%（全国平均28.8%）で2035年にはおよそ38.5%、2045年には41.8%と試算されており、全国水準より高い高齢率推移となる予想。

小俣町は10年前とほぼ変わらずの24.2%で、周辺市町の中でも高齢化率は低い。しかし、若年層の流出や、医療・福祉の環境が整っていることから高齢者が転出せず安住する傾向が見て取れる。

※伊勢市HP R2年国勢調査集計より

10/1時点のため 町別統計調査と数値に差異有り

令和元年から令和6年までの6年間で伊勢市全体では人口が6,613人減少している。人口ビジョンによれば令和元年以降はほぼ千人単位で減少が続いているが、対して小俣町は増加を続けている。

伊勢市は昭和60年（1985年）の138,672人をピークに減少に転じているが、小俣町は毎年人口が増加している。理由としては、松阪市・津市に通勤可能なベッドタウンであり、海岸から離れており衝撃に強い土地であることと津波の心配がないことや、広大なユニチカ跡地や子育て世帯に人気の大仏山丘陵が住宅地用に開発され、若い家族層の転入が増えていることが挙げられる。

<産 業>

小俣町の産業をみると、かつては繊維産業、金属製造業を中心に栄え、特に商業はJR宮川駅周辺を中心に繁栄していた。しかし、平成の時代に入ると、宮川駅周辺の毛織物工場等の閉鎖により賑わいはなくなり、令和に入りコロナ禍を経て家庭環境・買物環境の変化もあり、駅周辺の商業集積は激減し、かつての商業集積の面影をкаろうじて残す程度となっている。さらに伊勢市郊外に大型店が進出するなどの要因により、JR宮川駅前を中心とした商店形成は衰退し、かつての宮川駅周辺の賑わいは消えてしまった。

【業種別の景況感】

(製造業)

製造業においては、過去より、地元または伊勢市内に工場を置く大手製造業の下請け事業者が多く存在し、県下平均より製造業の比率が高い地域であった。しかし、住宅地開発の増加により、地価高騰、人件費等の生産コストが増加したことから、工場稼働・増産等が困難になり近隣への移転が行われるようになった。下請け事業者への受注内容においても、海外移行が進むにつれ、対応できる受注品目・受注量が激減。コロナ禍、エネルギー価格等高騰問題の影響より小規模製造業の衰退の一途をたどり始めている。

(建設業)

建設業においては、元来、平坦な地域であることから、公共工事が少なく、土木工事業者も少ないため、減少で進んできた。建築業においては、人口増による世帯増が進むも、団地等ではハウスメーカー限定の建築が大半で、小規模な建築事業者への需要は激減し、建築事業者及び関連事業者の減少が進んでいる。2024年に伊勢商工会議所が行った伊勢市景況調査によれば建設業、土木業ともに今後の見通しとして約1割以上の業績ダウンを予測している。小俣町においても会員各位への聞き取りから同様の意見である。

(卸・小売業)

卸売業においては、対象となる小売業者の衰退により廃業、減少に至っている。小売業においては、大型店の進出に伴い、小規模小売店は後継者不足も原因となり、地元小売業経営者の減少が進んできた。特に、どの地域でも少なからずある地元経営による魚屋、八百屋等の食料品店、和菓子製造小売、文具専門店、薬局はなくなってしまった。その一方で、大型店、チェーン店、フランチャイズ等の他所の経営者による出店により平均値を保っている。

(飲食業)

飲食業の件数をみると、個人経営の飲食業は横ばい、フランチャイズ、チェーン店等の進出は幹線道路沿いに多くあり、総数的に変動は少ない。近隣へのフランチャイズ、チェーン店等の進出、コロナ禍での生活様式の変更もあり、一時期は事業者にとって苦しい時期もあったが、小規模な事業者においては、高齢化等による廃業もあるものの、創業にチャレンジする若手も多くあり、町の活性を期待したいと感じている。

(サービス業他)

サービス業においては、もともと比較的開業しやすい業態が多かったが近年では女性の起業、脱サラ創業（独立含む）が増えてきており、古くから町内にある事業者は後継者問題等で廃業するも、ファミリー層流入が多いという人口増を要因として、新たなサービス業も含め増加を示してきている。このことから見ても、当地区としては、経営環境等の変化に伴う商工業者の減少が加速する一方、他地域よりはサービス業の起業が多く、事業者数の減少が乱高下しない地域と考えられる。特に、目立つのは美容業、介護関係、マッサージ関係、エステ等の美容関係の開業であり、専門的な業種においては、今後も増加が進むと推察する。

業種別商工業者数

各年3月末日の数値 / (社)

	建設	製造	卸小売	飲食	サービス *	合計
令和2年度	78	71	136	58	189	532
	75	56	94	51	161	437
令和3年度	79	67	138	59	191	534
	76	53	96	51	162	438
令和4年度	83	65	141	58	193	540
	80	51	98	51	164	444
令和5年度	79	60	137	57	192	525
	76	46	95	50	164	431
令和6年度	76	60	108	57	213	514
	73	46	89	51	162	421

*サービスには電気・ガス、情報通信、運輸、金融、不動産、教育等含む

上段：商工業者数

下段：うち小規模事業者数

商工会会員数の推移

各年3月末日の数値 / (社)

	商工業者数	小規模事業者数	法定会員数	組織率
令和2年度	532	437	326	61.3%
令和3年度	534	438	315	59.0%
令和4年度	540	444	321	59.4%
令和5年度	525	431	310	59.0%
令和6年度	514	421	316	61.5%

<交通>

小俣町内はJRと近鉄が東西に伸びており、JR宮川駅及び近鉄小俣駅・明野駅の3駅が存在する。しかしながら、いずれの駅も特急が停まらないローカル駅であり、利用客の大半は通勤客と学生で、一日の平均乗降者数はJR宮川駅が約630人、近鉄小俣駅が約680人、近鉄明野駅が約1,600人ほどである。伊勢市内には主要駅であるJR伊勢市駅、近鉄伊勢市駅・宇治山田駅があり、三重交通バスターミナルも併設されている。

バスに関しては、交通不便地域を中心にコミュニティバス「おかげバス」や「おかげバスデマンド」などを平成19年4月から運行している。18年が経過し、人口構成や社会条件の変化により路線の見直しなど、改善が重ねられてきている。コミュニティバスの利用者の約7割が65歳以上で、買い物や通院での利用が多い。このため、地域要望や利用状況等を踏まえ、高齢者をはじめ市民や来訪者など、誰もが移動しやすい環境とするため、地域公共交通の充実に向け、伊勢地域公共交通会議等により、利用増につなげるための分析や促進策について更なる取組を推進していく必要がある。

＜伊勢市総合計画より引用（商工業・観光）＞（小俣町のみ記載はなし）

第3次伊勢市総合計画 計画期間2018年度～2029年度（12年間）

2024年度～2025年度計画より抜粋

■商工業

商業においては、商店街への新たな出店はあるものの、人口減少や交通環境の変化、郊外への大型店の出店などを要因として通行量が減少し、また、店主の高齢化や後継者難により空店舗の解消が進まない状況である。

課題①中小企業の支援

解決の方向性：商工団体等の関係機関と連携し、中小企業者による自社の課題解決や経営力の向上等を図る事業活動を支援するとともに、商談会への出展支援やECポータルサイトによる地域製品の販路拡大を図る。

課題②商店街等の振興

解決の方向性：地域商業の活性化に取り組む組織への支援を行い、地域と連携して商業活性化に取り組むとともに、伊勢まちづくり株式会社とも連携し、賑わいの創出やテナントミックスを促進し、魅力ある商店街づくりを支援する。

課題③創業の支援

解決の方向性：新たな需要や雇用の創出を生み出す創業を促進するため、商工団体や金融機関等の創業支援機関と連携し、創業しやすい環境づくりを推進する。

■観光

伊勢志摩は年間1,000万人（R6）を超える観光客が訪れる。第63回式年遷宮を8年後に迎えるが、遷宮の年に向けて観光客の増加が見込まれる。誘客・周遊につながる情報発信の強化を行い、観光客の増加に備えていく。また、地方創生、地域の活性化のためには本市の利益だけでなく、伊勢志摩地域、定住自立圏域などの枠組みで、周辺の地域とライバルとして競い合いながらも、互いにメリットのある関係性を築いていくことが求められる。

課題①新たな交流を生み出すための地域資源の発掘・磨き上げ

解決の方向性：伊勢の認知度向上及びリピーター化に向けた情報発信、公共交通機関との継続したタイアップ、広域連携した観光PR等、ターゲットを定めた効果的な情報発信を推進する。

課題②さまざまな人達に届く情報発信

解決の方向性：欧米に対する情報発信や、多言語看板の整備、観光案内所での外国人観光客への観光案内等、インバウンド受入体制の維持・強化を図ります。
次期神宮式年遷宮を見据えた広域での継続的なプロモーションの実施やインバウンド需要の獲得など、時期を逸することなく実施し、選ばれる観光地づくりを目指す。

課題③満足度を高めるための受入環境・受入基盤整備

解決の方向性：地域の観光資源の掘り起こしや多様なコンテンツを造成し、周遊の促進による滞在時間の延伸と観光消費の拡大に取り組むとともに、観光客の受入環境の向上のため、将来の伊勢を担う次世代の人材育成を行うとともに、観光客向け案内板等の維持管理・整備や「伊勢おもてなしヘルパー」をはじめとするバリアフリー観光の充実を図る。また、スポーツやMICEによる誘客を

促進し、消費、再来訪につなげる。

②地域の課題

・既存の小規模事業者の経営力向上

伊勢市小俣町は生活の利便性が確保されていることから、近隣市町と比べ人口が増加しており、地域としての潜在的な市場規模は拡大している。しかし、その増加分の多くは他地域からの移住によるものであり、特にアパート等に居住する新住民は地域との結びつきが弱い傾向にある。

その結果、地元商店や地域サービスへの利用が限定的で、地域内での経済循環が十分に生まれていないという課題が生じている。

こういった地域の景気動向調査を実施するとともに、地域小規模事業者の経営状況の分析を行い、事業計画を立てるにあたって、地域の状況を加味することが重要である。また、経営力向上のため地域内での購買行動・サービス利用を促す仕組みを構築していく必要がある。

・観光と連携した産業振興

地域の支えとして観光誘客を強化するにあたり、小俣町は現時点で、町単独で大きく発信できる観光資源や明確な観光ブランドが十分に確立されていない状況にある。そのため、地域の魅力を外部へ効果的に伝える材料が不足していることが課題となっている。

一方で、神宮式年遷宮や伊勢志摩サミットなどを契機として、「伊勢」という名称そのものの知名度や観光地としてのブランド価値は全国的に向上している。この追い風を最大限に活かすためにも、小俣町という限定的なエリアにとどまらず、「伊勢」ブランドを広域的に捉えた観光プロモーションやブランド力を向上させるため、地域の特産品開発やブラッシュアップに取り組むことが重要である。

さらに、観光地域づくりを持続させるためには、既存の観光事業者だけでなく、新たに参入する創業者や異業種のプレーヤーが挑戦しやすい環境を整え、多様なサービスや体験コンテンツの創出を支援していくことが求められる。

・市場環境の変化、デジタル化への対応

市場環境が変化しており、SNSやAI技術を活用した情報発信や広報活動が急速に進んでいる。小俣地域の小規模事業者はこうした動きへの対応が遅れており、特に小売・サービス業では、これから増加が見込まれる観光需要に対して、デジタル活用を強化することが喫緊の課題となっている。

加えて、オンライン予約・キャッシュレス決済・多言語対応サイトの整備など、訪問前から訪問後まで一貫して観光客の利便性を高めるデジタル施策が求められている。こうしたデジタル化への取り組みを進めることで、観光需要を確実に取り込み、地域経済の活性化につなげていくことが重要である。

・創業支援

小俣地域は人口の増加が著しい地域で、新規創業者が多い。特に、地域住民の需要に直結する生活関連のサービス業での創業が増加しており、日常生活を支える多様な業種で新たな事業

が生まれている。そのため、創業に向けての事業計画づくりや経営基盤の構築など、創業支援の充実が必要となっている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

<長期的な振興のあり方としては以下のようなものが想定される>

①既存の小規模事業者の経営力向上

地域の産業構造や消費動向を把握するための経済動向調査・分析を行い、その結果を踏まえて財務改善や販路開拓、人材育成などの経営力向上支援と実効性の高い事業計画策定をサポートすることで、小規模事業者の持続的な成長を促す。

②観光と連携した産業振興

観光と連携した産業振興を進めるため、地域資源や伊勢の魅力を活かした新商品の創出を目的に、伊勢ブランドの認定を目指した商品開発支援を年間3件実施し、観光消費の拡大と地域産業の活性化を図る。

③市場環境の変化、デジタル化への対応

予約・受注・販売・請求・決済・会計・在庫・仕入発注が連動し、ミスなく効率化されることで、構築されたデータから顧客管理、販促がなされ、さらには収益向上を図ることができる。

④創業支援

小侯町は、新規創業が多い地域であり、年間創業数が安定的に3件あると持続的経営が可能な地域となる。事業計画・開業資金・販路拡大について伴走型支援を行うことで持続的経営が見込める。

(3) 経営発達支援事業の目標

<経営発達支援事業の目標としては以下のようなものが想定される>

①既存の小規模事業者の経営力向上

景気動向の調査 4回/年、経営分析 30件/年、経営計画策定支援 20件/年

②観光と連携した産業振興

特産品開発 3件/年、伊勢ブランド認定 3件/年

③市場環境の変化、デジタル化への対応

多言語化サイト 20社、予約システム 20社

④創業支援

年間創業件数：3件/年

年間の創業セミナー開催7回、事業計画作成支援3件、創業融資3件

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、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) 目標の達成方針

①既存の小規模事業者の経営力向上

達成方針1：地域の経済動向調査、分析

事業所の景気動向調査を行い、国が提供するビッグデータとともに、小俣地域の経済動向の分析を行う。30事業所に対し継続的に経営分析調査を行い、分析結果をフィードバックすることで事業展開の指針とする。

設定した理由：当地域は人口増加が見込まれる地域であるが、移住者が多く、地元事業者との結びつきが弱い傾向があるので、その消費動向などを分析し、事業展開に反映させる。

達成方針2：経営力向上、事業計画策定の支援

小規模事業者の持続的経営を支援するためには、経営分析を行い事業計画を立て実行させていく伴走支援が必要であり、地域経済を支える上において年20件ごとの支援を実施していく。

設定した理由：小規模事業者が単独で地域消費者に訴求を図るには限界があり、個々の経営力向上のため地域内での購買行動・サービス利用を促す仕組みを構築していく必要がある。

②観光と連携した産業振興

達成方針1：特産品の開発支援

小俣町は、全国的な知名度を誇る観光地「伊勢」という強力な地名ブランドを有する一方で、地域を代表する特産品が少なく、地域の認知度向上に向けて独自の商品開発が求められている。

このため、伊勢ブランド認定委員会の認定取得を目指し、年間3件の新商品開発に取り組む。食材の選定から研究開発まで一貫して進めるとともに、開発商品のブラッシュアップを図るため、地元および大都市圏での展示会・即売会に出品し、試食アンケート調査を行い、製品化および販売体制の強化につなげる。

設定した理由：小俣町は伊勢志摩地域にありながら、観光資源や明確な観光ブランドが十分に確立されていない状況にある。そのため、地域の魅力を外部へ効果的に伝える材料が不足していることが課題となっている。

③市場環境の変化、デジタル化への対応

達成方針1：誘客、顧客獲得へのDX化対応

観光客の増加が見込まれる中、より効果的な誘客を図るため、宿泊業のみならず飲食店や小売店において、予約受付のデジタル化や外国人旅行者への多言語対応を推進する。特に、多言語化サイトへの対応を20社、予約システム構築を20社へ支援することを目標とし、あわせてSNS等を活用したレビュー対応や顧客情報管理の高度化を進めることで、外国人観光客へのPR強化と継続的な来訪促進につなげる。

設定した理由：観光客の増加が見込まれる中で、事業所のデジタル化の遅れから、飲食・宿泊の分野では予約・決済のシステムが行き届いていない。観光客を取り込むために、訪問前から訪問後まで一貫して観光客の利便性を高めるデジタル施策が求められている。

達成方針2：AI技術の活用

AI技術を活用し、日常業務の効率化や効率的な販路拡大を図ることで収益構造の改善を行うために、AI活用のセミナー、個別指導を行う。

設定した理由：市場環境が変化しており、SNSやAI技術を活用した情報発信や広報活動が急速に進んでいる。小俣地域の小規模事業者はこうした動きへの対応が遅れており、販路拡大に向けてのデジタル活用を強化することが求められるが、技術の進化が激しいものがあり、利用方法の情報が輻輳する中、情報リテラシーの向上を図る。

④創業支援

達成方針1：創業者、第二創業者を対象とした創業塾の開催

新規開業や事業承継が進むことから、創業塾を開催し、創業への心構えや経営計画の立て方について講義を行い、早期の経営安定を目指す。

設定した理由：人口が増加する小俣町は、購買力の向上から新規開業や店舗の移転が多い地域である。創業に向けての事業計画づくりや経営基盤の構築など、創業支援の充実が必要となっている。

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

[現状]

令和5年において会員事業者をもとに、伊勢小俣町商工会独自のアンケート調査を行った。また、令和6年より全国商工会連合会が実施する中小企業景況調査の委託を受け実施した。

[課題]

これらの調査は結果的には回収・報告で公表程度に終わってしまっており、毎年続けて調査しても結果にほとんど変化が見られないため、それ以上に活用することはなかった。また、調査対象事業者は従業員も少なく、忙しい事業者が多く、回答が集まりにくいという回答率の確保や調査票回収に多くの時間を要しているという課題があった。

今後は、各種情報を分かり易く簡素化し、事業者が活用できるように情報提供をすることが重要である。

(2) 目標

	公表方法	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①RESASを活用した調査回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向調査による調査回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

調査事業所数	HP掲載	25社	25社	25社	25社	25社	25社
公表回数	HP掲載	—	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

当地域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、経営指導員等が「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】

- ・「地域経済循環マップ・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（流動人口）
- ・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析
- ・「消費の傾向」

⇒上記の分析結果を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者25社（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から5社ずつ）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資 等

【調査手法】Google Form等のオンラインフォーム、郵送または巡回

回収率向上の為、電話フォローと商工会窓口での回収を実施

【分析方法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う。

(4) 調査結果の活用

- ・情報収集・調査・分析した結果は当商工会ホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・景況調査結果を基に、経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで需要動向調査については、特に依頼されることがなかったこともあり、巡回・窓口指導時の個々の情報収集、経営指導員の経験による対応に留まり、情報収集ツールを活用することもなかった。事業者自身においても商品・サービスの消費者の需要動向を認識しておらず、改良するまでは至っていなかった。

[課題]

当地区は、新たな商品開発をする事業者も少ない地域であったことから、販路開拓への支援の実例も少なく、対応力の弱さが明らかであった。そのような中、平成30年9月、「伊勢ブランド認定プロジェクト実行委員会」が発足し、「伊勢ブランド」認定制度が始まっており、個々の商品の需要動向調査が必須となるため、新たな商品開発へつなげられるように、調査項目や分析内容を改善した上で実施する。

(2) 目標

	現行	R 8 年度	R 9 年度	R10年度	R11年度	R12年度
①新商品開発の調査対象事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社
②試食・アンケート調査対象事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社

(3) 事業内容

①業界の需要動向調査の実施

伊勢小俣町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

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、百五経営クラブanswer105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展示会出展時等での需要動向調査の実施

伊勢小俣町商工会が支援を行っている小規模事業者のうち、展示会出展を行う事業者について、展示会でバイヤーにヒアリングによるアンケート調査を実施することで、自社の商品の良い点・悪い点・バイヤーが求めている商品など様々な情報を集め、商品のブラッシュアップや新商品開発に活用していく。

・調査項目

バイヤーからみた出展商品の良い点・悪い点、バイヤーが求めている商品、業界の動向等

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで記帳継続指導の対象者には決算の結果を見て、簡易な分析（損益分岐点・売上高営業利益率・流動比率 等）を行い、資料を提供してきた。しかしながら、事業者は係数管理には興味がなく、確定申告が終われば分析資料を活用することはほとんどなかった。

また、融資希望者に対する指導や巡回・窓口指導では、経営分析は限定的であり、売上や利益に対して返済が可能であるかという観点しか見れておらず、事業内容の改善・分析等に関しては、必要性の周知は行うものの、補助事業を希望するものだけの対応であった。

経営計画策定の必要性を学んでいただくセミナーにおいても、単発的には開催するものの、セミナー形式で募集した際は受講者が集まりにくく、実際補助金申請を希望する事業者のみに限定され、会社の現状把握や今後のプランに活用するべく経営計画策定に至る事業者はほとんどなく、成果には至っていなかった。

[課題]

今後、事業者が持続的発展をしていくためには、単年度の黒字・赤字で一喜一憂するのではなく、数年先・10年先を見越した事業計画策定のために詳細な経営分析が重要である。

そこを認識してもらおう事業者を増やすことが課題である。そのためには、職員の専門的知識不足を補うべく、より専門的な知識が必要となるため、外部専門家と連携するなど、改善した上で実施する。

(2) 目標

	現行	R 8 年度	R 9 年度	R10年度	R11年度	R12年度
①経営分析セミナー開催件数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②分析件数	20件	30件	30件	30件	30件	30件

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘のため、「経営分析セミナーの開催」や「巡回・窓口相談を介した掘り起こし」を実施する。

【セミナー開催】

- ・募集方法 ----- 商工会HP掲載、毎月配布する広報誌へ同封、巡回での周知
- ・開催回数 ----- 1回/年
- ・参加者数 ----- 目標15社

②経営分析の内容

【対象者】 ----- 経営分析セミナー参加者及び経営個別指導により、意欲的で販路拡大の可能性の高い30社/年を選定

【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】 ----- 経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「新経営支援システム」を活用し、経営指導員等が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

①小規模事業者支援への活用

・事業計画策定への活用

分析結果（財務指標、SWOT分析）は、資金繰り表の作成による現状把握を行った結果から外部環境等を把握したうえで強みを活かした販路開拓、補助金等を活用した設備投資へ活かす。

この内容をもとに当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで事業計画策定支援は、事業者からの要望があった場合や三重県版経営向上計画、各種補助金申請に関連した事業計画策定が中心で、単発的な計画、単年程度の計画策定が多く、中小企業診断士等を専門家として招聘し、その後のフォローや長い目を持った、小規模事業者の持続的発展につながるような継続的な事業計画策定支援が出来ていなかった。

[課題]

毎年セミナー等も開催し、事業計画を策定しているが、事業者は事業計画策定の意義や重要性については全く関心がなく、補助金申請の添付書類として必要な程度の理解しかなかった。さらに、小規模事業者は自らが現場に立って日々の事業活動を必死で行っている為、自らが率先して計画を策定・遂行・管理していくことは時間の都合上、困難である。

しかしながら、自然災害等外部環境の大きな変化を事業者自身も感じており、改めて自社の現状を把握するため、事業計画の必要性が高まってきているように感じている。

セミナー開催方法や支援内容等、改善した上で実施する。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った事業者の7割程度/年の事業計画策定を目指す。

併せて、小規模事業者持続化補助金の申請を契機として、経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

また、事業計画の策定段階においてIT活用セミナーを行い、効率よく小規模事業者が計画を遂行できるよう支援を実施する。

(3) 目標

	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
IT活用セミナー	2回	2回	2回	2回	2回	2回
予約システム構築支援	-	4件	4件	4件	4件	4件
多言語化への対応	-	4件	4件	4件	4件	4件
事業計画策定セミナー (既存事業者向け)	2回	2回	2回	2回	2回	2回
事業計画策定セミナー (創業者向け)	7回	7回	7回	7回	7回	7回
創業件数	3件	3件	3件	3件	3件	3件
事業計画策定セミナー (事業承継者向け)	-	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定件数	20件	20件	20件	20件	20件	20件
事業継続力強化計画策定	9件	9件	9件	9件	9件	9件

(4) 事業内容

① IT活用セミナーの開催

目的：

近年、AI技術の進化により、業務効率化や情報収集、アイデア創出など、さまざまな場面でAIチャットツール「ChatGPT」や「Gemini」が注目を集めている。

DX化やAIを活用していく中で、業務効率化や販路拡大を図ることで、収益基盤を整備する。

具体的手法：

セミナー内容：生成AI活用事例、SNS活用

実施方法：セミナー実施、IT専門家による個社支援の実施

【募集方法】 -----商工会HP掲載、毎月配布する広報誌へ同封、巡回での周知

【回数】 -----2回/年（生成AI活用、DX活用）

【参加者数】 -----延べ14名（7名×2回）

② 市場環境の変化、デジタル化への対応

目的：

観光客が増加傾向にある中、より効果的な誘客を図るために、予約システムの構築やインバウンド対応で多言語化に対応するためIT・DXを活用する支援を実施する。

具体的手法：

対象：管内の小規模事業者（小売り・飲食・サービス業）

実施手法：個別相談支援、IT補助金等活用支援、IT専門家による個社支援の実施
支援者数：予約システム構築の支援 4件/年
多言語化対応の支援 4件/年

③経営分析を行なった事業者を対象とした「事業計画策定セミナー」の開催

目的：

事業計画策定の重要性を理解し、さらに創業・事業承継等に向けて事業構想の具体化を支援し、事業開始・事業継続を支援する。

具体的手法：

セミナー内容：事業計画策定の必要性、財務分析、創業・承継計画書の策定支援、金融機関との連携

【募集方法】-----商工会HP掲載、毎月配布する広報誌へ同封、巡回での周知

【回数】-----10回/年（既存事業者向け2回、創業者向け7回、事業承継者向け1回）

【参加者数】-----延べ100名（10名×10回）

④創業者・第二創業者を対象とした「創業塾」の開催

高齢化・後継者不足による廃業での事業者減少対策として、市行政と連携して創業塾を開催し、創業者および第二創業者への支援を実施する。

・募集方法：ホームページ掲載、SNS (Instagram)、新聞折込、毎月会員宅に配布する情報誌への同封。巡回での声掛け。

・回数：7回/年

・カリキュラム(事例)：創業計画書の策定、会計・税務の知識習得、資金繰り表作成、マーケティング戦略、外部分析・内部分析、国・県等の施策等

・参加者数：延べ70名（10名×7回）

⑤事業継続力強化計画（BCP）の策定

目的：

事業所が災害時の緊急対応について様々なリスクを想定し、事業継続力の向上と経営基盤の強化を図るための支援を行う。

具体的手法：

対象：管内の小規模事業者

実施方法：個別相談支援、補助金活用支援

成果指標：事業継続力強化計画の策定支援件数9件

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]

現状、事業計画策定後の支援については、職員による定期フォローを実施することとしているが、一部は実施されているものの、実施頻度や方法が厳格化されておらず、担当者や時期によって、訪問や面談の回数が不定期となっている。また、訪問の際、売上以外の成果指標について事業者との共有が不十分であり、計画の進捗状況に応じたフォローが行われていなかった。中小企業診断士、税理士などを招聘し、専門的指導も行っているが、補助事業申請に関する短期的な事業計画が中心で、5～10年先を見た中長期的な計画のフォローが弱い。

[課題]

小規模事業者は売上を確保するため、日々の事業活動を必死で行なっているため、自らが計画を管理して遂行していくことは難しい。商工会としても最大限事業者の都合に合わせて巡回

訪問を実施してきたが、不定期であったり、訪問回数が少なかったため、効果の上がるフォローができなかった。今後は進捗状況に合わせて事業計画の見直しを行う等、改善を行い実施する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、原則として経営の自走化を重視し、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

(3) 目標

	現行	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	18社	20社	20社	20社	20社	20社
頻度（延回数）	94回	120回	120回	120回	120回	120回
売上増加事業者数	—	4社	4社	5社	5社	7社
利益率2%以上増加の事業者数	—	4社	4社	5社	5社	7社

(4) 事業内容

事業計画策定20社のうち、5社は毎月1回、15社は年四半期に一度とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

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、巡回頻度を増やしたり、経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

創業者については、通常の創業セミナーによる事業計画策定と、これまで開催してきた創業セミナーの卒業生のフォローアップを行う。それぞれの現状をヒアリングし、当初計画から軌道修正する支援を行う。

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]

飲食関連が多いが、展示会出展は一部実施している。東京で行われた『グルメショー』『FOOD STYLE JAPAN』では食を中心に、またギフト商品の展示・商談会として『東京国際ナショナルギフト・ショー』へ出展し、参加事業者の自慢の特産品をPRし、B to Bの販路拡大を図った。

また、B to Cとして三重県商工会連合会主催の『みえアツマル物産展 in 近鉄四日市』に出展し、事業者の商品をPRし、更なる販路拡大を図った。

[課題]

ブース作りや陳列方法もまだまだ経験不足な面もあり、専門家等による指導が必要である。商談件数や成約件数の目標を掲げたが達成できず、出展の際に、事業者だけでなく経営指導員等も含めて、様々なバイヤーと名刺交換や情報交換を行っているが、事後フォローが十分ではなく、商談交渉や契約成立へとつながらないケースが多かった。

また、小ロットの供給能力しかない事業者が多いことも原因にあげられるため、商圏が近隣に限定されている。

(2) 支援に対する考え方

伊勢小俣町商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、各種開催されている即売会や商談会へ出展する。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列・接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

(3) 目 標

	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①展示会出展事業者数	2社	2社	2社	2社	2社	2社
売上額/社	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
②商談会参加事業者数	4社	5社	5社	5社	5社	5社
成約件数/社	—	1件	1件	2件	2件	3件

(4) 事業内容

①近鉄百貨店四日市店即売会出展事業（B to C）

伊勢小俣町商工会が「みえアツマル物産展 in 近鉄百貨店四日市店」という展示即売会において2ブースを借上げ、販路拡大や知名度向上、新たな需要の開拓を支援する。

【参考】

- ◇開催場所 近鉄百貨店四日市店（三重県四日市市）
- ◇出展対象 食の地域特産品を取扱う事業者等
- ◇来場者数 約2,000人
- ◇出展者数 38社



②各種展示会出展支援（ギフトショー、FOOD STYLE JAPAN（B to B））

各種展示会を主催・運営している県外の商談会で、事業計画を策定した管内の食品加工業者5社程度を選定し参加斡旋する。参加が目的ではなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前研修を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

【参考】

- ◇開催場所 東京ビッグサイト
- ◇出展対象 パーソナルギフトマーケットに携わる国内外の流通関係者



上記のように、県内で開催される展示・商談会へ出展し、各事業者の有する商談スキル等を実践しながらバイヤーおよびエンドユーザーへの商品評価等を得るとともに、近隣同業者との情報交換等も行い、商品のブラッシュアップに努め商品力の強化を図りながら成約を目指す。

さらに、県外や海外への販路拡大も図る目的から海外のバイヤーも来場する展示・商談会への出展を行い、国内・海外の販路開拓を支援する。

③ I Tを活用した需要拡大支援

近年、I Tを活用した販路開拓やネット活用講座の需要が多く、参加者も多い。P Cやスマホを通じて情報発信し、販売につなげていく手法は今後も主流になるものと思われる。

事業計画を策定した小規模事業者を中心に、ネット検索対策（S E O解析の基礎・キーワードの見つけ方）、お客様の行動から学ぶ検索（インスタ映え等）対策やお店に来て頂くための方法等を事業者自身が理解できるようネット活用セミナーを開催する。店の形態がそれぞれ違うため、セミナー後、専門家による個別指導を実施する。

④ みえ商工会アンテナショップ出品支援（B to C）

平成2年10月に多気町ふるさと村にオープンした「みえ商工会アンテナショップ」に当商工会からも事業計画策定を行った事業所を中心に2社が出品している。販路拡大とともに、ニーズの把握や商品のブラッシュアップの場として活用する。

【参考】

- ◇場 所 多気郡多気町五桂池「マルシェグランマ」
- ◇出品対象 三重県下23商工会の会員事業所の製造加工した商品
- ◇商品点数 650アイテム
- ◇コンセプト 出品事業者を経営指導員が伴走型で支援し、商品を磨き上げる場所として、魅力的な商品開発、新たな需要開拓を通して地域活性化に貢献する。

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

[現状]

正副会長会議、理事会にて事業の進捗状況を報告、承認を得た上で中小企業診断士等の助言を頂き、総会で報告している。計画については概ね遂行しているが、事業によって達成度に偏りがあり、計画・実行はできても評価・改善の部分が弱い。

[課題]

これまでの事業計画は、高度な支援については目標も低く、経営改善普及事業の延長線上の傾向があり、事業者からの相談に対応するという受け身型の支援が多かった。

今後は商工会同士・関係機関との情報共有を組み込み、外部有識者等の意見を積極的に取り入れる必要がある。

（2）事業内容

- ① 当会の理事会と併設して、伊勢市商工労政課長、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」を半期ごとに開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。
- ② 当該協議会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、HP及び会報へ掲載（年2回）することで、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

<想定される協議会メンバー>

- 商工会会長 雲井慎也（伊勢小俣町商工会会長）
- 商工会副会長 杉浦孝彦（伊勢小俣町商工会副会長）
- 外部有識者 駒田誠司（中小企業診断士）
- 行政担当課長 東世古幸久（伊勢市商工労政課長）
- 法定経営指導員 大西智爽音（伊勢小俣町商工会事務局長）

【事業の評価及び見直しをするための効果的なPDCAサイクルの構築】

- ①<P l a n> 伊勢小俣町商工会が伊勢市が小規模事業者の現状を踏まえた経営発達支援計画を策定・小規模事業所の実態調査及び経済・需要動向調査・経営分析・事業計画策定・創業・第二創業の実施支援、販路開拓・売上拡大支援、地域経済の活性化に資する取り組み等について、事務局で精査し、経営発達支援計画を策定。
- ②<D o> 計画に基づいた事業を法定経営指導員等が中心となり経営計画に沿って他機関と連携しながら事業を実施
 - ・経営指導員等全職員が経営発達支援計画の内容を理解し、経済・需要動向等の調査結果、経営分析結果等を踏まえて、各小規模事業者に合った伴走型の支援を展開し、事業計画策定や販路開拓等を支援。職員等間で共有化を図る。
- ③<C h e c k> 満足度調査→職員による成果・評価・改善案
 - 評価委員会に見直し案等の決定（外部有識者の活用）
 - 理事会成果・改善案・見直しの承認
 - 毎月、各小規模事業者の進捗状況を経営指導員等が確認、把握し事務局での共有を図る。計画と目標違いなどを把握・分析し、理事会や経営発達評価委員会に報告し、見直しの案について検討する。
- ④<A c t i o n> 計画と実行の差の原因を徹底的に分析し、原因を明らかにし、解決策・改善手段を検討・見直し→事業の成果、評価、見直し結果をホームページ等で公表
 - 担当者、事務局での評価や評価委員会の評価意見などを踏まえて、個別企業や計画全体の課題や解決策を検討し、経営発達支援計画の質の向上を図る。成果見直し案は理事会に報告し、理事会の承認を経て、ホームページで公開する。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営指導員や経営支援員の資質向上のための専門スタッフ研修やWEB研修には積極的に参加している。また、専門家派遣の際には同行し支援ノウハウを吸収するよう努めている。

また、小規模事業者への支援において必要な能力として「ヒアリング力・情報収集力・提案力」という考え方から、年2回この能力向上のための研修会を中小企業診断士や各種専門家を講師に招聘して実施している。

[課題]

経営指導員だけでなく、経営支援員においても支援に対する業務の補完ができるような資質向上対策が必要。

また、個々の能力の向上だけでなく、個々の経営支援能力等に格差があるため、OJTや情報共有の仕組みを整備し、支援ノウハウや事業所の支援履歴等を共有化して効果的に運用しなければならない。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員・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セミナーや各種団体が実施するセミナーに積極的に参加することで支援能力向上を図る。

加えて、伊勢小俣町商工会で年1回職員資質向上セミナーを開催することで、外部講習会で得ることができないスキルの習得を図る。

②独自スキルアップ講習会の開催

当商工会の職員に不足する能力は「ヒアリング力・情報収集力・提案力」という判断から、専門家を講師としてその部門に特化したスキルアップ講習会を開催する。

③OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と経営支援員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

④職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ参加した経営指導員が講師を務め、経営支援の基礎から話の引き出し術に至るまで、定期的なミーティング（月1回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

⑤支援情報のデータベース化

㈱WorkVisionが運用する経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにする。また、事務所内サーバーの共有ファイルに持続化補助金等の申請内容や事業計画の内容を保管することで、その事業者がどのような計画を立て、何を求めているのかを職員なら誰でも閲覧できるようにする。

1.1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

地方公共団体、商工会議所、他商工会、金融機関、専門家等と連携しながら、地域の活性化のための情報交換を図っている。この情報交換を通じて、経営指導員や経営支援員の支援能力向上を図っている。

- ・商工会事務局長会議(南部ブロック)の開催
- ・事務局責任者会議(県内全商工会)への出席
- ・伊勢志摩経済サミットの開催
- ・小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会への出席

[課題]

支援能力の違いから、支援ノウハウや支援内容が属人的である。

しかし、複雑高度化する小規模事業者の相談に対応するためには、商工会の持つノウハウだけでは対応できない分野も出てくるため、他の支援機関のノウハウや保有するデータを活用する必要がある。得たノウハウやデータを商工会内で共有化して、小規模事業者支援に活かせるようシステム構築が必要である。

(2) 事業内容

①商工会事務局長会議(南部ブロック)(年6回)

◇構成員: 県下の南部所属8商工会+三重県商工会連合会

(大紀町商工会、玉城町商工会、伊勢小俣町商工会、度会町商工会、南伊勢町商工会、志摩市商工会、みえ熊野古道商工会、紀宝町商工会)

◇目的: 県下の南部ブロックに所属する商工会の経営改善普及事業等を遂行するための協議検討・情報交換等を実施し支援ノウハウの共有を行う。

② 事務局責任者会議(年2回)

◇構成員: 県内23商工会+三重県商工会連合会

◇内容: 各商工会の事業の進捗状況の把握と地域の情報交換を行い、意見交換・支援ノウハウの共有を行う。

③伊勢志摩経済サミット（年1回）

◇構成員：伊勢商工会議所、鳥羽商工会議所、志摩市商工会、玉城町商工会、多気町商工会、明和町商工会、南伊勢町商工会、伊勢小俣町商工会、度会町商工会、大紀町商工会（10団体）

◇目的：伊勢志摩地域の各団体が伊勢志摩地域経済の活性化のための講演会開催や支援ノウハウの情報交換を行う。

④小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会（年2回）

◇構成員：日本政策金融公庫伊勢支店

◇目的：現在のマル経融資に関する進捗状況の共有、管内地域の経済動向や資金需要についての情報交換を行う。

1.2. 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]

伊勢小俣町商工会は伊勢市の中で、伊勢商工会議所と併設している団体で、現在もそれぞれの特色を活かした事業、補完し合った事業を行ってきている。今後さらに商工会議所と連携を行い地域経済の活性化に資する事業に取り組んでいくとともに、特に小俣町は小さい町で市内で唯一人口増も進んできている地域であり、小さい経済団体、指導団体のメリットを活かし、地域内の団体との連携を行い、地域経済の活性化に努めている。

[課題]

これまで地域活性化イベントと称して開催してきたイベントは、単なるイベントに留まり、地域の商工業者の売上増加が図られず、その日の販売分で終わりというものであった。

地域の魅力発信や地域特産品等のPRに活かせていないことが課題であり、今後は特産品開発等を地域をあげて応援し、オフィシャルブランドとして推進していく取組みが必要である。

（2）事業内容

①おばた参宮市&mini 企業展の開催

地区内の小規模事業者が、個社の商品・サービスを地域でPRする機会づくりとして、商工会主催による企業展・販売展を伊勢市の協力、地区内各種団体の協力も得て開催し、参加者に対して、自社の商品販売や同時に mini 企業展も開催し、会社紹介・PRを行うことで、販路開拓や知名度を上げる場としている。



②伊勢ブランド認定事業の実施

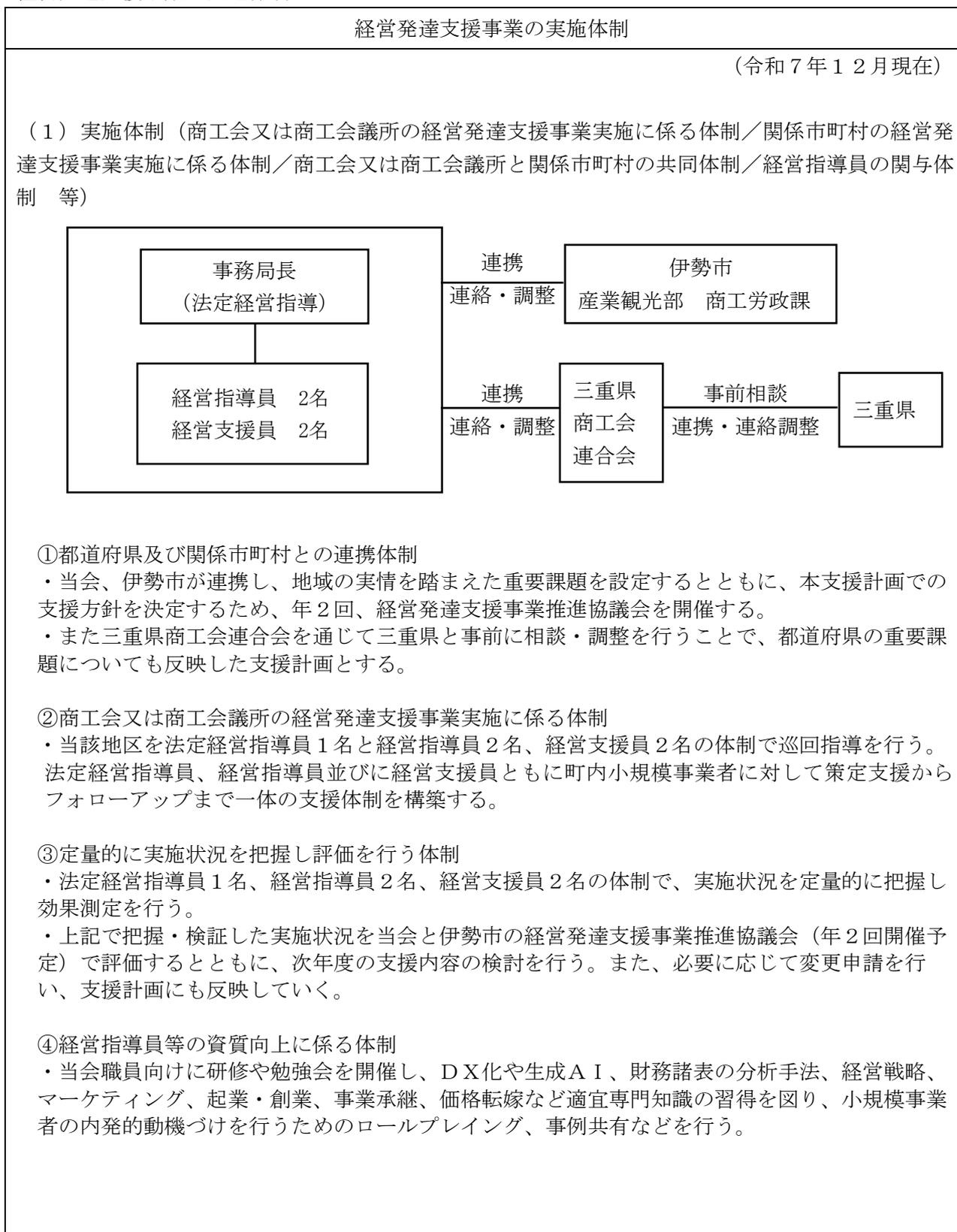
令和2年度より、伊勢市産業振興会、伊勢商工会議所、伊勢小俣町商工会及び伊勢市観光協会が連携して「伊勢ブランド認定事業」を立ち上げ、地域産品を「伊勢ブランド」として認定する仕組みが出来上がったため、小規模事業者の開発した商品やサービスが「伊勢ブランド」として認定されるようにブラッシュアップしていく。また、ブランド化された商品やサービスを展示会や商談会に出品し、年間3件の認定目標を掲げ、事業者の販路拡大に寄与する。

③創業者の発掘と支援、応援事業

伊勢市及び伊勢市ビジネスサポートセンターが取り組む創業支援事業との連携を密にし、創業支援を行い、当地区を創業地と考えてもらえるよう、土地、空き店舗の候補地を不動産業者との連携の中で把握しながら、当地での創業の提案を行い、年間3件の創業件数を目標にする。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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：大西 智爽音

■連絡先：伊勢小俣町商工会 TEL 0596-22-3619

②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

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

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・大西 智爽音は、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

〒519-0505

三重県伊勢市小俣町本町3番地

伊勢小俣町商工会

TEL 0596-22-3619 / FAX 0596-22-3763

E-mail iseobata@mie-shokokai.or.jp

②関係市町村

〒516-8601

三重県伊勢市岩渕1丁目7番29号

伊勢市 産業観光部 商工労政課

TEL 0596-21-5512 / FAX 0596-21-5651

E-mail syoko@city.ise.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	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500
専門家派遣費	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
展示会出展費	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
セミナー開催費	300	300	300	300	300
広報費	400	400	400	400	400
外注費	500	500	500	500	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
会費収入、国補助金、県補助金、市補助金 参加負担金収入 等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

