

経営発達支援計画の概要

実施者名	河北町商工会（法人番号：1390005007728） 河北町（地方団体コード：063215）
実施期間	令和5年4月1日～令和10年3月31日
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 事業計画の策定推進と計画の実施支援による経営力の向上による事業継続の実現 2. 創業や事業承継支援による小規模事業者数の維持 3. 経営指導員等の資質向上とチーム支援体制の構築
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 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 <ol style="list-style-type: none"> ①国、地方公共団体のビッグデータ等の活用 ②管内金融機関と連携した金融動向調査 4. 需要動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①首都圏における需要調査 ②地域特産品を活用した商品に対する需要調査 5. 経営状況の分析に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①対象事業者の掘起し ②チーム支援による財務分析、SWOT分析 6. 事業計画策定支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①事業計画策定セミナーの開催 ②チーム支援による事業計画の策定 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①定期的な経営相談とチーム支援による、モニタリング、フォローアップ ②専門家と連携した個社支援の実施 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①河北町地場製品のブランド化、認知度向上 ②DX導入による販路開拓に関する支援 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 10. 経営指導員等の資質向上等に関すること
連絡先	<p>河北町商工会 〒999-3511 山形県西村山郡河北町谷地字月山堂654-1 TEL：(0237) 73-2122 FAX (0237) 73-2124 HP アドレス http://www.kahoku-shokokai.jp/ E-mail kahoku@shokokai-yamagata.or.jp</p> <p>河北町商工観光課地域産業振興係 〒999-3511 山形県西村山郡河北町谷地戊81 TEL：(0237) 73-5162 FAX (0237) 72-7333 HP アドレス https://www.town.kahoku.yamagata.jp/ E-mail syoko@town.kahoku.yamagata.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

<立地>

当地域は、山形県のほぼ中心に位置しており、遠くに月山や朝日岳、蔵王の山々を眺めながら、最上川と寒河江川に囲まれた、自然豊かな環境の中にある。

総面積は 52.45 平方キロメートル（東西 8 km、南北 11 km）で、昭和 29 年には谷地町、西里村、溝延村、北谷地村の 1 町 3 村の合併により「河北町」が生まれました。後に元泉地区、荒小屋地区が編入され現在に至っている。



<山形県 河北町>

<人口>

国勢調査からみると、昭和 30（1955）年の 27,631 人をピークに、その後は減少傾向を示しており、令和 2（2020）年の人口は 17,641 人となり、ピーク時の 6 割程度となっている。

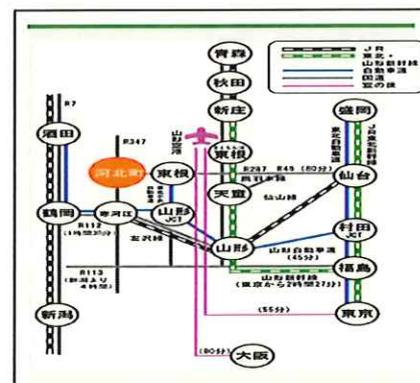
(単位：人)

年次	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年	令和 2 年
総人口	20,738	19,959	18,952	17,641
年少人口 0～14 歳	2,725	2,441	2,234	1,908
生産年齢 15～64 歳	12,195	11,559	10,350	9,078
老年人口 65 歳以上	5,818	5,949	6,359	6,639

(出典：国勢調査資料)

<交通>

交通条件も山形空港や山形新幹線さくらんぼ東根駅、山形自動車道の寒河江インターチェンジや東北中央自動車道東根インターチェンジもすべて 15 分圏内であり、産業立地における利便性は非常に高い地域にある。



<観光資源>

河北町の地域産業の活性化を目的として地域商社を設立。地元産業の情報発信及び首都圏等への販路開拓、地元への誘客・移住促進を含めた関係人口の増加等、全国に向けた情報発信・営業力機能強化を図るべく、2019年1月11日に東京都世田谷区三軒茶屋に河北町アンテナショップ「かほくらし」をオープン。

町の特産品である「かほくスリッパ」や「かほくイタリア野菜」、「肉そば」等を取り扱っており、町内商工業者の首都圏への販路開拓及び販売意識の向上を図るとともに、ブランド化を推し進めている。



<アンテナショップ外観>



<アンテナショップ内観>

<産業>

《河北町の事業所数の推移》

平成28年の河北町の事業者数は962事業所で、平成26年に比して0.4%減少し、962事業所となっている。平成28年の産業別構成では、卸・小売業が25.6%、建設業16.7%、製造業12.9%、宿泊、飲食業の他生活関連サービス業及び他に分類されないサービス業が27.9%となり、その他の諸業が16.9%となっている。

卸・小売業の商業関係、建設業関係は減少しており、製造業、その他諸業は増加傾向にある。

町の特産品の一つである「かほくスリッパ」を中心とした加工業が近年伸びている。



<かほくスリッパ>



<かほくイタリア野菜>

年度	事業所数	卸・小売業	建設業	製造業	宿・飲・他サ	その他
H26年	966	249	167	127	247	176
H28年	962	246	161	124	268	163
構成比	100%	25.6%	16.7%	12.9%	27.9%	16.9%

(出典：経済センサス)

○商業

平成28年の調査における本町の卸売業・小売業の事業所（平成28年経済センサス活動調査）は246事業所であり、平成18年の統計数が308事業所であったことから10年で21.2%の減少となっている。

○建設業

平成28年の調査における本町の建設業の事業所（平成28年経済センサス活動調査）は161事業所であり、平成18年の統計数が208事業所であったことから19.8%もの減少となっている。

○工業

平成28年調査における本町の工業関係事業所（平成28年経済センサス基礎調査）は124事業所であり、その内、町内には谷地工業団地、花ノ木工業団地の2つの工業団地が立地し、事業所は谷地工業団地に16社、花ノ木工業団地に13社となっている。本町の製造業種は概ね食料品製造業が20%、電子部品・デバイス製造が18%、プラスチック製品が12%と主な出荷額を占めている。

○観光・サービス

平成28年の調査における本町の観光・サービス業の事業所（平成28年経済センサス活動調査）は268事業所であり、増加傾向であった。近年、飲食業を中心に新規創業が多かったのも特徴となっている。

○観光客（交流人口）

令和元年からは新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、町内への観光客数については、大幅な減少傾向を示している。

<河北町観光客入込数（延数）>

	平成29年	平成30年	令和1年	令和2年
入込数	640千人	551千人	335千人	335千人

(出典：山形県観光者数調査)

②課題

地域経済の現状把握のため、地域金融機関と連携した地域経済動向調査を実施している。町内の5金融機関において取引先事業所へのヒアリング、モニタリングによる経営状況調査を業種ごとに集約したものである。同調査は、農業を除く町内企業の約70%を対象としている。

この調査結果より、町内事業所が直面している経営上の課題として、「売上の減少」、「仕入価格の上昇」、「従業員の確保難」の3項目が主要な課題という結果であった。その他、「熟練労働者・技術者の確保難」、「生産設備の不足・老朽化」、「後継

者不在」を課題としている事業者も多く、技術継承の円滑化や受注獲得のための振興策が課題となっている。

以上のことから、河北町の商工業者は、売上の減少を余儀なくされている小規模事業者が多く、「経営基盤の弱体化」と「後継者不足」が業種全体の課題となっている。

また、今後の計画については、「ホームページの作成、SNSの活用」、「販路の拡大」、「経費の見直し」、を考えている事業者が比較的多いことから、本商工会として、事業承継計画や経営計画に係る策定支援、更にITツール導入、Webサイト構築やSNS活用などの取り組みを支援する必要がある。

(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

本町の小規模事業者は、前述のとおり全業種において減少傾向にあり、その経営状況も売上不振をはじめとする多くの経営課題を抱え、「域内消費の減少」「労働力不足」「後継者不足」が課題となっている。また、インボイス制度や業務効率化等に対応するDXの取り組みも大きな課題である。

このように外部環境が大きく変化する中で小規模事業者の長期的な振興を図るためには、外部環境の変化に素早く対応し、個社の実情にあった事業計画に取り組んでいくことが必要となることから、本商工会では、関係機関と連携を図りながら、小規模事業者の定期的な経営状況調査、経営課題の抽出を行い、市場ニーズを反映した事業計画策定と実施の支援を行っていく。

②河北町総合計画との連動性・整合性

令和3年度を初年度とし、令和12年度を目標年度とする河北町総合計画の、前期基本計画（令和3年度から令和7年度まで）のなかで、「商業の振興と中心市街地のにぎわいづくり」及び「若者の企業支援」について、下記の施策を掲げている。河北町の商工業行政においては、これらの施策を着実にを行うことにより、本町の小規模事業者の長期的な振興を図っていく。

【第8次河北町総合計画】（抜粋）

○基本的施策

- (1)商工会や商業経営指導機関との連携を強化し、商店会組織の指導育成と後継者の育成に努め、消費者のニーズに応えられる商業の振興に努めます。
- (2)商店の合理化、経営安定のため、有利な事業資金の融資あっせんや制度資金の情報提供を行うとともに、魅力ある商店街にするため、空き店舗対策に努めます。
- (3)オンラインを活用した商取引や商品開発を支援し、競争力の強化を図ります。
- (4)まちなかにぎわいづくりへ向けた町民の声を活かし、中心市街地の特色ある顔づくりを進めるとともに、どんがホールや遊戯、総合福祉センターや新庁舎、児童動物園、中央公園などを活用しながら地域間・世代間交流を図ります。
- (5)地域経済を活性化するため、地域資源を活用した農林水産業・商業・工業・観光の連携を図るとともに、都市部との交流を活発化させることによる地域産業の活性化を目的とした地域商社の活動を支援し、食と農を起点としたビジネス創出と農業振興、雇用の創出に努めます。

(6)地元製品の売り上げ向上及び関係人口と交流人口の拡大のため、アンテナショップの活用推進を図ります。

○若者の起業支援

現状と課題

地域産業の活性化のために、若者などの新たな視点での魅力的な産業の創出が期待されており、意欲のある人材の起業を支援する体制づくりが求められています。

また、経営者の高齢化や後継者不足による事業承継問題が課題とされており、産業の継続のためにも、後継者候補となる人材の育成が求められています。

基本的施策

(1) 既存企業の活性化や新たな事業者の起業のため、町独自の支援を図ります。

基本計画

(2) 企業の先導的取り組みやベンチャー企業などの起業家への支援を図ります。

(3) 地場産業の技術継承や事業の継承のため、中・高生の起業意識を育むことなどにより、起業家や後継者候補となる担い手の育成支援に努めます。

③商工会としての役割

町内事業所が直面している経営上の課題解決に向け、当商工会は付加価値向上やDX導入による生産性向上の支援を重点的に実施していく。

また、河北町総合計画を踏まえた上で、本町の小規模事業者の長期的な振興を図るために、取り組むべき課題を共有し、小規模事業者の最も身近な相談相手として以下の役割を果たし、自発的な経営計画の策定、実施を促していく。

- ・ 経営環境の変化に対応した継続的な支援を実施し、商品、サービスの付加価値向上による経営力の強化を図る。
- ・ DXについてセミナー等を実施し、DX導入の必要性やメリットを事業者に認識してもらう。
- ・ 重点的な支援により、創業者や後継者等、地域経済の新たな担い手となる人材育成を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

以上を踏まえた上で、経営発達支援事業において下記の目標の達成を図る。

- ① 事業計画の策定推進と計画の実施支援による経営力の向上による事業継続の実現
- ② 創業や事業承継支援による小規模事業者数の維持
- ③ 経営指導員等の資質向上とチーム支援体制の構築

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5年4月1日～令和10年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①事業計画の策定と計画の実施支援による経営力の向上

経営環境の変化の影響を大きく受けやすい小規模事業者に対して、窓口相談や巡回訪問、事業計画策定セミナー等の開催を通じて、経済動向・需要動向、個社の現状と分析した結果を見据え、経営課題の解決と強みを生かした事業計画の策定支援を行う。

事業計画策定に関する基礎知識の習得を図りつつ、事業計画策定へと結びつけ、定期的なフォローアップを通じて計画の実施を支援し、目標達成に向けてPDCAサイクルを回しながら小規模事業者の競争力と経営基盤の強化を図る。

また、将来的な自走化に向け、事業者自らが事業計画を実行していくための支援を行う。

なお、支援にあたってはチーム体制による複眼的なアプローチをすることで、より当該事業者にも最適な支援の実現を図る。

②創業や事業承継支援による小規模事業者数の維持

減少傾向にある小規模事業者数に歯止めをかけるべく、創業支援と事業承継支援により、小規模事業者数の維持を図る。

創業支援については、創業セミナー開催や関係機関との連携によって、創業予定者の掘り起こしを行うとともに、創業計画の策定から実行、創業後のフォローアップにより、着実な創業と安定した経営の実現を図る。

事業承継支援については、大多数を占めている家族経営の小規模事業者にとって、事業を継続するうえでも重要な経営課題となっているが、依然として事業承継への意識が低いことから、窓口相談や巡回訪問、アンケート調査などで現状の把握と意識づけを行う。支援にあたっては、専門的な知識とノウハウが求められるため、関係機関及びエキスパートバンク等専門家派遣事業により専門家等と連携して事業承継支援に取り組み小規模事業者の維持を図る。

③経営指導員等の資質向上とチーム支援体制の構築

前述の①と②の目標を達成するためには、外部環境の変化への素早い対応と、個社の実情にあった支援が求められており、最適な支援を実現するために、経営指導員等の資質向上を図ることは勿論のこと、経営課題に対して複眼的な視点でアプローチするチーム支援体制を構築する必要がある。

経営支援員を含む全職員が経営分析から事業計画の策定支援、計画の実施支援に取り組める支援能力を身に付け、経営指導員等の資質向上を図ることで、支援案件に対して最適な支援に結びつける。

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

①現状

本商工会では、地域の経済動向を把握するため、四半期毎の県内統一景況調査（山形県商工会連合会）の実施のほか、金融動向調査として町内の5金融機関において取引先事業所へのヒアリング、モニタリングによる経営状況調査を行っており、業種ごとに集約したものとなっている。上記の調査により情報収集を行っているが、調査結果の提供は、会員向けの会報や一部の小規模事業者への提供に留まっており、小規模

事業者の支援に十分活用できているとは言えない状況である。

②課題

事業計画策定支援におけるビッグデータ等を活用した専門的な分析結果の提供と提供方法が取り組むべき課題としてあげられる。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①地域経済動向分析公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回
②金融動向調査分析公表回数	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を活用した地域経済動向分析

効率的な地域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。

〔調査手法〕経営指導員等が関係機関や専門家等と連携して、「RESAS（地域経済分析システム）」を活用して地域の経済動向分析を行う。

〔調査項目〕「RESAS」人口マップ、地域経済循環マップ、まちづくりマップ、産業構造マップ、山形県観光者数調査等

⇒上記の分析を事業計画策定支援等に反映する。

②金融動向調査（管内金融機関における動向調査）

- ・調査目的：業種ごとの受注傾向と資金需要（運転・設備の資金使途）の動向を把握し、小規模事業者の資金繰り対策や設備投資の傾向から、事業計画策定時における資金計画や投資計画の判断資料として役立たせる。

- ・調査項目：調査項目は、1ヶ月ごとの各金融機関の取引における景況判断、受注状況、資金需要の動向、その他特記事項についての調査を行う。

・HPにて調査結果を公開するとともに、個社支援において情報の提供を行う。

金融機関	①山形銀行谷地支店 ②荘内銀行河北支店 ③きらやか銀行谷地支店 ④山形信用金庫谷地支店 ⑤北郡信用組合谷地支店
業種	①製造業 ②建設業 ③卸小売業 ④サービス業
調査内容	上記業種ごとの景況判断・受注状況、資金需要の動向等
資金需要	資金使途の傾向
保証協会判断	保証協会の対応、判断の傾向
調査頻度	毎月1回

(4) 成果の活用

地域経済動向分析結果については、商工会報及びホームページに掲載することで広く管内事業者等に周知する。事業計画策定における外部環境の把握等、経営指導員等が小規模事業者に対して経営支援を行う際の参考資料とする。

金融動向調査結果については、HPにて調査結果を公開するとともに、個社支援において情報の提供を行う。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

①現状

本町内では、情報収集や分析手法のノウハウの不足もあり、地域消費者のニーズを的確に把握していない事業者が多数ある。本商工会においても、公表されている需要調査結果など多くの情報が集まっているが、その活用は一部に留まり、小規模事業者への積極的な情報提供には至っていない状況である。

②課題

消費者の視点に立った情報収集を行い、マーケットインの考え方を浸透させることが必要となっている。

(2) 目標

	現状	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
① アンケート調査対象事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

①地域外の消費者への調査

・調査方法：

調査対象の物産展やアンテナショップ等への来場者に対して、当町から出展した事業者の商品について、試食やサンプル品などの展示を通じて聞き取りによるアンケート調査を行う。調査を効率的に行うため、外部のコンサルティング会社等アウトソーシングを活用する。

・調査対象：

地域外（大都市圏）で実施している物産展、河北町のアンテナショップに来場している消費者

・調査項目：

食品関係：価格、味付け、ボリューム感、パッケージデザイン、改善点、など

非食品関係：価格、デザイン、使用感、改善点、など

サンプル数：1社あたり 30 件程度を予定

(4) 調査結果の活用方法：

- ・アンケート結果は調査項目、地域内、地域外と整理して個社にフィードバックして、マーケティング戦略の為の資料として積極的に活用する。
- ・消費者のニーズを踏まえた新たな商品の開発や事業計画の策定の基礎資料として活用する。
- ・調査の結果、商品の改良等が必要な場合は、関係支援機関（県商工会連合会、県企業振興公社、よろず支援拠点、等）やミラサポの専門家派遣制度を活用して、より魅力のある（内容的にもデザイン的にも）商品・サービスの開発を支援する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

①現状

小規模事業者の実態として自ら経営分析による経営状態を把握している事業者は少なく、商工会の支援についても、金融支援の一環として行う財務分析等に留められる現状では新たな取組みや戦略への反映が乏しく、経営分析としては部分的な活用に留まっている状況である。

②課題

財務分析による定量的な分析に加え、SWOT分析による定性的な分析にも取り組み、個社の経営課題の抽出と課題解決のための事業計画の策定に向け、伴走型での継続的な支援と専門家や関係機関とより連携した支援を行うことが必要となっている。

(2) 目標値

	現状	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
経営分析対象事業者数	32者	40者	40者	40者	40者	40者

(3) 事業内容

①経営分析対象事業者の掘り起こし

地域内の小規模事業者への巡回や窓口相談を通して、事業者が抱える経営課題を把握し現状分析をする。経営改善のための目標設定や具体的な取組み支援により、経営分析を行う対象事業者の掘り起こしを行う。

③ 経営分析の実施

〔支援対象〕 需要動向調査の対象事業者及び経営分析を希望した事業者、経営指導員等が特に経営分析の必要があると判断した事業者 40 者を選定。

〔分析項目〕 定量分析、定性分析

- ・財務分析（定量分析）……収益性、生産性、安全性、成長性の分析
- ・SWOT分析（定性分析）…内部環境、外部環境を整理

〔分析手法〕 経済産業省の「ローカルベンチマーク」や地域の経済動向調査、金融動向

調査を活用し、より専門的な知識が必要な場合は、エキスパートバンク等
専門家派遣事業により専門家と連携して分析を実施する。

(4) 分析結果の活用方法

- ・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
- ・職員同士の情報共有化を図り、支援の効率化と職員のスキルアップにつなげる

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

①現状

本町の小規模事業者においては、事業計画の重要性や必要性の認識が低く、経営方針や目標が不明確で経験と勘に頼った経営を行っており、事業計画を策定して経営に取り組んでいる事業者はごく少数である。

本商工会においては、窓口相談や巡回訪問、セミナー開催を通じて、事業計画の必要性・重要性の定着を図っているが、自社の中期的な経営を見据えた事業計画策定支援は少ない状況である。

②課題

小規模事業者の持続的な発展に向けて、経営分析結果を踏まえ、自社の強みを活かした中期的な事業計画策定の支援が必要となっている。

町内事業者が直面している経営上の主要課題として、「売上の減少」、「仕入価格の上昇」、「従業員の確保難」等がある。効果的な課題解決を図るため、DX導入によりデジタルツールを活用して売上、生産性や付加価値を向上することを目的として、DXの内容や導入の必要性を事業者が理解し、自ら取り組んでもらうための支援が必要となっている。

(2) 支援に対する考え方

- ・事業計画策定の必要性、重要性を事業者自身が理解し、地域の経済動向、需要動向、自社の経営分析結果を踏まえたうえで、経営課題の解決と強みを生かした実行性の高い事業計画策定を支援し、計画の実施と目標達成につなげ、小規模事業者の持続的な発展を支援する。
- ・事業計画策定において専門的な知識が必要な場合は、エキスパートバンク等専門家派遣事業により専門家等と連携して確実に事業計画の策定につなげていく。
- ・事業計画策定の前段階において、DXに向けたセミナーを開催し、デジタル技術やITの活用等、小規模事業者のDXに関する理解、導入の促進を図る。
- ・上記「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析に取り組んだ事業者の60%程度の事業計画策定を目指す。

(3) 目標

	現状	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
DXセミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	21者	24者	24者	24者	24者	24者
創業計画策定事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
事業承継計画策定事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催

DXに関する基礎知識の習得とDX活用に向けたITツール導入、Webサイト構築やSNSマーケティングなどの推進を目的としたセミナーを開催。

[支援対象] ITツール導入、Webサイト構築やSNSマーケティングなどを考えている事業者

[募集方法] チラシ配布、ホームページによる周知、巡回等による個別勧誘

[参加者数] 20者/回

[カリキュラム] DX総論、DX関連技術、具体的な活用事例、SNSマーケティング、ECサイト導入方法等。

②事業計画策定支援

・経営分析を行った事業者を対象とした事業計画策定支援

窓口相談や巡回訪問、セミナー等を通して経営分析を行った事業者を対象に、地域の経済動向、需要動向、自社の経営分析結果を踏まえたうえで、経営課題の解決と強みを生かした実行性の高い事業計画の策定を支援する。

[支援対象] 経営分析を行った事業者及び事業計画策定に意欲のある事業者

[支援手法] 広域経営指導員、経営指導員等のチーム体制による事業計画の策定支援を行い、より専門的な知識が必要な場合は専門家と連携して実施する

・創業予定者・事業承継予定者を対象とした事業計画策定支援

創業を予定している方や経営分析を行った事業者のうち、事業承継を予定している事業者を対象に、実行性の高い創業計画書や事業承継計画書の策定を伴走型で支援する。

[支援対象] 創業予定者及び経営分析を行った事業者、事業承継を予定している事業者の後継者

[支援手法] 広域経営指導員、経営指導員等のチーム体制による事業計画の策定支援を行い、より専門的な知識が必要な場合は専門家と連携して実施する

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

①現状

小規模事業者の多くは、事業計画を策定しても計画実施まで至らなかったり、進捗状況を把握していないため、目標とズレが生じても見直しが困難になってしまう状況となっている。本商工会においても、不定期なフォローアップとなることが多かった。

②課題

今後は、不定期だったフォローアップの頻度を見直し、定期的な進捗状況の確認を行い、事業者自身による進捗状況確認、進捗状況に合わせた計画の見直しなどの指導を行いながら、事業計画の実施と目標達成に取り組んでいく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

- ・事業計画の策定を支援した事業者に対して、広域経営指導員、経営指導員等のチーム体制により事業計画の進捗状況等を確認し、策定した事業計画の実施と目標達成を目指す。
- ・創業計画及び事業承継計画の策定を支援した事業者に対しては、事業が軌道に乗り、事業継続が実現するよう伴走型での支援を実施する。
- ・専門的な知識が必要な場合は専門家と連携して策定した事業計画の実施を支援する。
- ・確認した事業計画の進捗状況等に応じて、定期的なフォローアップを設定する。

(3) 目標

	現状	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
フォローアップ対象事業者数	21者	24者	24者	24者	24者	24者
創業計画策定対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
事業承継計画策定対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度(延べ回数)	65回	72回	72回	72回	72回	72回
売上増加事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
利益率3%以上増加事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者

(4) 事業内容

①定期的なフォローアップ

事業計画の策定を支援した事業者に対して、広域経営指導員、経営指導員等のチーム体制により事業計画の進捗状況等を確認し、策定した事業計画の実施と目標達成に向けて支援する。

[支援対象] 事業計画の策定を支援した事業者

〔支援手法〕

- ・窓口相談、巡回指導による策定した計画の実施状況のフォローアップを広域経営指導員、経営指導員等のチーム体制により実施。
- ・頻度については、事業計画策定24者は半年に1回の年2回、創業計画策定3者、事業承継計画策定1者は、実施後に3回の年6回とする。

事業計画策定（年2回）	24者×2回＝48回
創業計画策定（年6回）	3者×6回＝18回
事業承継計画策定（年6回）	1者×6回＝6回
合計	28者 72回

- ・策定した事業計画の進捗状況等に応じて、フォローアップ回数を変更して支援する
- ・策定した計画に対して修正が必要な場合は、その要因や今後の対応策などについての検討と提案を行い、専門的な知識が必要な場合は、エキスパートバンク等専門家派遣事業により専門家と連携して、策定した事業計画の実施を支援する。

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

①現状

小規模事業者が、新製品、加工品の開発に着手する場合に、市場や需要の動向を意識せず行うことが多く、完成後の販路に苦戦し成果を得られない場合がある。

また、自社ホームページの開設、ネット販売やSNSマーケティングによる集客などに積極的に取り組み、新たな顧客獲得と売上拡大につながっている事業者もいるが、多くの小規模事業者は、知識不足、人材不足等の理由でDXを活用した販路開拓等の取り組みが進んでいない。

②課題

河北町商工会では、販路開拓に積極的な小規模事業者を継続的に支援するとともに、行政と連携した地域間交流の促進、関係人口、昼間人口の増加による新たな事業機会の拡大も期待されることから、個社の魅力をアピールし需要開拓を支援していく必要がある。

また、新たな需要の開拓には、DX推進が必要となっており、DX活用への理解と導入・取り組みへの支援が必要となっている。

（2）支援に対する考え方

- ・小規模事業者自身が持つ強みを生かした商品・製品、サービスや技術などをPRし、新たな顧客獲得と潜在需要の開拓を目指す。必要に応じて経営指導員等が専門家と連携して改良や改善のブラッシュアップを支援し、訴求力の高い商品づくりを支援する。
- ・東京都にある町のアンテナショップへの出展を支援する。
- ・DXに向けた取り組みとして、自社のWebサイト構築、ECサイトの活用、SNSマーケティングによる集客等、DXを活用した新たな販路開拓や掘り起こし等について、セミナーを通して理解してもらい、事業者にあった導入支援を行う。

(3) 目標

	現状	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
河北町アンテナショップ出展事業者数	25者	30者	30者	30者	30者	30者
売上増加率/者	未調査	10%	10%	10%	10%	10%
自社Web(EC)サイト開設事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	未調査	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①河北町アンテナショップへの出展(BtoC)

東京都にある「河北町アンテナショップ」への出展を促し、販路の拡大を図る。

〔支援対象〕参加を希望する河北町事業者

〔支援手法〕需要動向調査の結果を踏まえ、商品のブラッシュアップを伴走支援する。

②自社Webサイト開設支援(BtoC、BtoB)

ホームページやSNSマーケティングによる集客などの必要性を理解してもらい、新たな需要の開拓を支援する。

〔支援対象〕自社Webサイト構築やネットショップによる販売、SNSマーケティング等によって、新たな販路拡大を目指す事業者

〔支援手法〕自社Webサイトの構築、ネットショップや予約サイトの構築、コンテンツなど立ち上げ段階から運営方法などについて伴走支援する。

- ・ECサイトの活用を含め、事業者それぞれの段階にあった導入支援を行い、必要に応じて専門家と連携して導入を支援する

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

①現状

専門的な知識を有する有識者が参画した外部による事業の評価及び見直しを年1回実施し、商工会理事会及び総代会で報告を行っている。事業の進捗状況等は、町商工観光課との打合せの際に随時報告を行っている。

②課題

事業の評価及び見直しが年1回のため、事業結果について情報共有が不十分となっている。また、結果の公表がなかったため、ホームページ情報提供が不十分となっていた。

(2) 事業内容

- ・土業の外部有識者、河北町商工観光課長、商工会正副会長及び事務局長、法定経営指導員を構成メンバーとする「事業評価委員会」を年2回開催する。
- ・「事業評価委員会」において、経営発達支援事業の進捗状況について評価・検証、改善点等の意見交換を行い、PDCAサイクルを適切に回していく。
- ・事業の評価結果は、商工会理事会にフィードバックしたうえで、事業実施方針等に反映させるとともに、ホームページに掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状態にする。

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

①現状

本商工会では、山形県商工会連合会や関係機関が開催する研修会・講習会に積極的に参加し、資質向上に努めているが、経営指導員等個々の資質向上に留まっており、組織全体での支援ノウハウ共有までは至っておらず、指導能力に差異が生じている。

②課題

これまで同様に資質向上に必要な講習会等への積極的な参加を継続し、更に研修で得た知識やノウハウを組織として共有・活用する仕組みづくりが必要となっている。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極活用

- ・「経営力再構築伴走型支援研修」を全ての経営指導員等が受講し、地域の小規模事業者の将来的な自走化に向けた支援を行うための必要な知識を習得する。
- ・「事業計画策定支援」「創業支援」「事業承継支援」「DX」をテーマとする講習会等には、積極的に参加し支援能力の向上を図る。

② OJT制度の実施

- ・複数体制による小規模事業者に対する支援機会を活用して、ヒアリング手法や課題に応じた支援手法などのOJTを職員全体で実施し、支援ノウハウの習得と支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

- ・職員ミーティングを週1回開催し、担当する事業者の状況や課題への対応などについて職員間で検討・協議し、支援ノウハウの共有と支援能力の向上を図る。
- ・ミーティング内で、支援手法やIT等の活用方法などのテーマ別の内部研修を行い、組織全体での支援能力の向上を図る。

(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4年4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)	
河北町商工会 事務局長 法定経営指導員…1名 経営指導員 …1名 補助員 …1名 記帳専任 …2名	河北町 商工観光課
(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：浅黄 純一 連絡先：河北町商工会 (Tel. 0237-73-2122)	
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とそれ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) 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 河北町商工会 〒999-3511 山形県西村山郡河北町谷地字月山堂654-1 TEL : (0237) 73-2122 FAX (0237) 73-2124 E-mail kahoku@shokokai-yamagata.or.jp	
②関係市町村 河北町商工観光課地域産業振興係 〒999-3511 山形県西村山郡河北町谷地戊81 TEL : (0237) 73-5162 FAX (0237) 72-7333 E-mail syoko@town.kahoku.yamagata.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)

	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
必要な資金の額	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
3. 地域の 経済動向 調査に関 すること	200	200	200	200	200
4. 需要動 向調査に 関するこ と	200	200	200	200	200
5. 経営状 況の分析 に関する こと	500	500	500	500	500
6. 事業計 画策定支 援に関す ること	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
7. 事業計 画策定後 の実施支 援に関す ること	300	300	300	300	300
8. 新たな 需要の開 拓に寄与 する事業 に関する こと	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

補助金(国、山形県、河北町)、自己財源(会費収入、手数料・受託料収入、雑収入)

(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。

