

経営発達支援計画の概要

実施者名	遊佐町商工会 (法人番号 2390005003024) 遊佐町 (地方団体コード 064611)
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	【目標1】環境変化への対応強化、未来の担い手育成による小規模事業者数の維持 【目標2】ICT技術を活用した集客力の強化と観光客需要の取込み
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①地域経済動向分析の実施 ②事業者実態調査の実施 4. 需要動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①観光客向けサービス需要動向調査の実施 5. 経営状況の分析に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①対象者の掘り起こし ②経営分析の実施 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事業計画策定支援の実施 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定期的な経営相談によるフォローアップ ②外部専門家等との連携によるフォローアップの強化 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商業事業者の共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」の実施 ②工業事業者の共同販売促進事業「遊佐町職人ブック」の実施 ③情報発信を通じた集客・販売促進支援の強化 <p>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み</p> <ol style="list-style-type: none"> 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>遊佐町商工会 〒999-8301 山形県飽海郡遊佐町遊佐字石田 19-18 TEL:0234-72-4422 FAX:0234-72-4423 E-Mail: yuza@shokokai-yamagata.or.jp</p> <p>遊佐町産業課 〒999-8301 山形県飽海郡遊佐町遊佐字舞鶴 202 TEL.0234-72-4522 FAX.0234-72-5896 E-Mail: sozo@town.yuza.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

①地域の現状

㊦立地

当商工会の管轄区域である遊佐町は、山形県と秋田県の県境、鳥海山の南麓に位置し、東西 16.6km、南北 15.9km、面積約 208.39 km²の、昭和 29 年に 1 町 5 村が合併して設立された町である。

東西を出羽丘陵と日本海に囲まれた肥沃な庄内平野の最北端に位置し、北は秋田県にかほ市、南は山形県酒田市と隣接している。

平坦地は総面積の約 28%、地形は山間・平野・砂丘地帯に大別され、恵まれた自然環境を活かした農業を基幹産業としている。



㊦人口

遊佐町の人口は、昭和 25 年の 25,726 人をピークに急激な減少が続いており、直近の国勢調査における令和 2 年 10 月時点の総人口は 13,032 人である。前回調査となる平成 27 年から 5 年間で 1,175 人が減少しており、減少率は 9.0%と拡大傾向が加速している。

人口減少の原因として、少子化に加えて若年層の転出過多があげられ、15 歳未満の年少人口と 15 歳以上 65 歳未満の生産年齢人口は一貫して減少している。一方で、65 歳以上の老年人口は増加傾向にあり、総人口に占める割合（高齢化率）は、全国平均の 29.3%を大きく上回る 42.2%と山形県内で 3 番目に高く、人口減少と少子高齢化が加速している地域である。

【遊佐町の総人口と年齢 3 区分人口の推移等】（出典：総務省「国勢調査」） 単位：人

項目	平成 22 年	平成 27 年	令和 2 年
総人口	15,480	14,207	13,032
年少人口 (15 歳未満)	1,670	1,400	1,210
生産年齢人口 (15 歳以上 65 歳未満)	8,725	7,518	6,312
老年人口 (65 歳以上)	5,085	5,289	5,507
総人口に占める老年人口の割合 (高齢化率)	32.8%	37.2%	42.2%

㊦交通

遊佐町の交通網においては、主に道路、鉄道、空路について整備が進んでいる。

道路においては、町内を国道 7 号線と国道 345 号線が縦断しており、秋田県との県境付近には迂回路がないため、県境に位置する吹浦地区は、山形・秋田の両県を行き来する自動車

が集中する交通の要衝である。一方で、高速道路の整備は、町内を縦断する日本海沿岸東北自動車道酒田みなと IC～遊佐鳥海 IC 区間が令和 6 年 3 月に開通したものの、県境部等の未開通区間は建設工事の最中であり、県庁所在地の山形市まで約 2 時間を要するのが現状である。

鉄路においては、町内を羽越本線が縦断しており、特急の停車駅である遊佐駅を含め 3 駅が町内に設けられている。しかし、山形県内の移動にあたっては、運行本数が少ないうえに、内陸部への乗換が不便なため利用者数が乏しく、鉄路よりも道路が移動手段の中心となっている。このため、鉄路の利用は学生の通学と社会人の県外出張が大多数を占めている。首都圏へ移動する際は、新潟駅を経由することが多く、新潟駅までは特急で 2 時間 20 分を要するため、結果的に東京駅まで最短で 4 時間 20 分を要するのが現状である。

空路においては、隣接する酒田市に庄内空港が整備され、平常時で羽田便 4 往復が運航されている。庄内空港と羽田空港は約 1 時間で結ばれているが、遊佐町から庄内空港まで自動車ですら約 30 分を要するため、羽田空港までは約 2 時間を要する。

このように、遊佐町は山形県と秋田県を行き来する自動車が集まる交通の要衝である一方で、高速交通網の整備が遅れているため、首都圏や県庁所在地に対して交通の便が悪いのが現状である。



⑤観光

遊佐町の観光者数は、ピークである平成 27 年度の 3,897 千人から大きく減少しており、直近の山形県観光者数調査における令和 5 年度の観光者数は延べ 2,671 千人である。新型コロナウイルス感染症の影響で、令和 2 年度に 2,192 千人まで落ち込んだ観光客数は回復基調を示しており、県内 35 市町村中 第 5 位となっている。

遊佐町は、日本百名山の一つである鳥海山をはじめ、海・川・里・山といった観光資源に恵まれており、海水浴場やキャンプ場、道の駅や温泉といった観光拠点が整備されていることが大きく影響している。また、令和 9 年度には、遊佐鳥海 IC に併設する「新道の駅・遊佐パーキングエリアタウン」のオープンを控えており、今後、更なる観光客等の増加が期待されている。

【遊佐町の観光者数】（出典：山形県「山形県観光者数調査」）

※観光者数は延数

年度	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年	令和 5 年
観光者数	3,219 千人	2,192 千人	2,193 千人	2,537 千人	2,671 千人

⑥産業

遊佐町は、農業を基幹産業としてきたが、産業別就業人口割合の推移をみると、第三次産業が漸増しており、昭和 60 年から令和 2 年の 35 年間で 35.6%から 56.5%と、過半数を占

めるまで増加している。一方で、第一次産業が 13.8 ポイント減少の 16.6%、第二次産業が 7.2 ポイント減少の 26.8%といずれも割合が低下しており、遊佐町の産業構造は大きく転換している。

このような中で、遊佐町の商工業者数は、平成 8 年の 791 社をピークに減少傾向にあり、直近の経済センサスにおける令和 3 年 6 月時点の商工業者数は 486 社と、この 25 年間で 38.5%減少している。また、このうち小規模事業者数は 428 社と全体の 88.1%を占めており、遊佐町の商工業者の大多数が、家族経営で経営資源の乏しい小規模事業者である。

【遊佐町の商工業者数と小規模事業者数】(出典：総務省「経済センサス」) 単位：社

産 業 分 類	商工業者数 ※ () 内は小規模事業者数		
	平成 26 年	平成 28 年	令和 3 年
農林漁業	15 (14)	16 (14)	28 (24)
鉱業, 採石業, 砂利採取業	2 (2)	2 (2)	1 (1)
建設業	98 (94)	94 (92)	81 (80)
製造業	64 (58)	59 (54)	48 (41)
電気・ガス・熱供給・水道業	0 (0)	0 (0)	1 (1)
情報通信業	0 (0)	0 (0)	0 (0)
運輸業, 郵便業	11 (8)	12 (10)	11 (9)
卸売業, 小売業	167 (127)	159 (127)	132 (102)
金融業, 保険業	4 (4)	4 (4)	4 (4)
不動産業, 物品貸借業	17 (17)	16 (16)	18 (18)
学術研究, 専門・技術サービス業	5 (5)	6 (6)	5 (5)
宿泊業, 飲食サービス業	59 (52)	55 (51)	52 (46)
生活関連サービス業, 娯楽業	78 (75)	72 (70)	61 (59)
教育, 学習支援業	7 (6)	7 (7)	8 (8)
医療, 福祉	8 (8)	8 (8)	9 (9)
複合サービス業	8 (7)	8 (7)	9 (8)
サービス業 (他に分類されないもの)	18 (11)	16 (10)	18 (13)
合 計	561 (488)	534 (478)	486 (428)

②産業別の状況

㊦小売業

家族経営の個人事業主が大多数を占め、人口減少に伴う市場縮小が進む中で、売上低迷による経営基盤の弱体化が進んでいる。また、経営者の高齢化や後継者不足が深刻化しており廃業数が増加傾向にある。地域に根差した経営を掲げてきた小規模事業者にとっては、多様化する顧客ニーズやデジタル化への対応による経営形態の見直しが不可欠となっている。

㊦飲食業

小規模なラーメン店や居酒屋が多くを占める。固定客を多く有する事業者が多い一方で、人口減少や既存顧客の高齢化による地元需要の先細り、他市町村への顧客流出が懸念材料となっている。原材料・物流コスト増加による収益悪化への対応、慢性的な人手不足対策に苦慮している事業者が多い。

㊦サービス業

理美容関連の個人事業主が多く、経営者の高齢化に伴う廃業数の増加が進んでいる。一方で、新たに創業する若手経営者も少なくない。顧客の固定化が比較的進んでいる業種であるものの、人口減少に伴う市場縮小や格安カットチェーン店の進出による顧客流出が激しくなっており、集客の効率化に向けたデジタル対応も十分とは言えない現状にある。

㊧製造業

小規模の金属加工・木工・食品加工が中心となるが、経営環境の変化に対応するための経営改善や経営革新への取組みが遅れており、原材料・物流コスト増加による採算悪化が懸念される。慢性的な人手不足の中で、老朽化が進む専用設備の更新や、生産管理・受発注の効率化に向けたデジタル対応の遅れが目立つ事業者が多い。

㊨建設業

土木・建築工事から住宅リフォーム、公共工事まで幅広く手がける地域密着型の小規模事業者が多い。災害復旧工事や老朽化インフラの更新需要、住宅リフォーム工事により受注は比較的堅調に推移しているものの、民間需要の縮小による受注先細りが懸念される。人手不足と資材高騰による原価上昇の中で、価格転嫁に苦慮する下請構造の事業者が多い。

③取組むべき課題

㊦経営環境への対応

小規模事業者の多くは、人的資源、資金力が乏しく売上低迷による経営基盤の弱体化が進行しており、物価高騰等によるコスト上昇に対応できていない。また、外部環境の変化や自社の経営課題といった事業を取り巻く現状の認識も十分とは言えず、経験と勘に頼った経営を続けている事業者も少なくない。

そのため、自社を取り巻く経営環境の把握、経営資源の有効活用等、経営計画に基づく事業活動の徹底を図るとともに、PDCA サイクルを通じた新たな課題解決への取組みを促すことで、経営環境の変化に対応できる小規模事業者を育成することが不可欠である。

㊧事業者数の維持

業績低迷や事業主の高齢化による廃業が増加傾向にあり、小規模事業者数の減少が、雇用や消費の地区外流出を加速させる大きな要因となっている。また、経営基盤の弱体化により承継を望まない事業者も増加しており、地域経済活動の更なる停滞が懸念される。

そのため、創業支援による新たな事業者の創出に加え、当地域の担い手となる若手経営者・後継者の育成に継続的に取組むことで、競争力のある事業者の創出と円滑な事業承継による小規模事業者数の維持を図る必要がある。

㊨デジタル化の推進

小売・飲食・サービス業では、EC やデジタル集客が未整備であることが要因となり、販路拡大が進んでいない。また、製造業や建設業では、受発注・生産管理等の IT 化が遅れ、人材不足の深刻化やコスト圧迫への対応に苦慮する事業者が多数を占める。

そのため、デジタル技術を活用した業務効率化や生産性向上を推進することで、競争力の優位性を確立するとともに、人手不足、業務の効率化、ビジネス機会の拡大等の課題解決に取り組むことで、新たなビジネスモデルによる価値創出に結び付ける必要がある。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①ビジョン

遊佐町では人口減少が著しく、国立社会保障・人口問題研究所による最新の将来人口推計では、令和17年の人口を約9,307人と試算しており、直近の国勢調査による令和2年の人口13,032人と比較すると約28.6%減少すると推測される。そのため、経済活動の停滞が大きな懸念材料である。また、情報端末の普及にあわせ社会全体でデジタル化が加速しており、これに伴う消費者の購買動向の変化や、新たな販売方法への対応等、今まで以上の経営環境が激変する時代になるものと予想される。

一方で、令和8年度には遊佐町内を通る日本海沿岸東北自動車道の県境区間全線開通、令和9年度には遊佐鳥海ICに併設する新道の駅・遊佐パーキングエリアタウンのオープン、令和9年度には遊佐町沖洋上風力発電事業における陸上工事の開始を控えており、観光者数等の増加による一層の交流人口の拡大が期待される。

このように、外部環境が大きく変化する中で、小規模事業者が事業を維持していくには、「激変を続ける経営環境への対応」が極めて重要であると認識しており、これまで継続して取り組んできた「事業計画の活用推進」を起点に、「環境変化への対応力」「ICT技術を活用した集客力」の強化に注力していくことで、小規模事業者数の維持を目指していく方針である。

②長期的な振興のあり方

⑦環境変化への対応強化、未来の担い手育成による小規模事業者数の維持

【10年後における地域のあるべき姿】

- ・小規模事業者が自ら事業計画を策定・運用することで、価格転嫁・人手不足・物価高騰等の環境変化に対応できる「経営の自走化」が実現できる。
- ・創業者数の増加、若手経営者の事業定着、円滑な承継が進むことで、地域内の小規模事業者数の維持が実現できる。
- ・デジタル活用の定着により、小規模事業者における生産性と収益性の改善に加え、環境変化に応じた経営形態の見直しや付加価値の創出による経営基盤の強化が図られている。

【設定した理由】

- ・人口減少や高齢化で廃業が増える一方、創業支援と事業承継支援が両輪で進めば、事業者数の底割れを防ぐことができる。また、経営の自走化とデジタル活用による生産性向上により経営基盤が強化されることで、小規模事業者の持続可能性が確保できるため。

⑧ICT技術を活用した集客力の強化と観光客需要の取込み

【10年後における地域のあるべき姿】

- ・SNSを活用した情報発信の定着、多言語対応や予約・決済等の商業分野におけるデジタル基盤が整うことで、町内消費活動の拡大が実現できる。
- ・日本海沿岸東北自動車道の県境区間全線開通、遊佐パーキングエリアタウンのオープンの集客効果を面的に波及させることで、観光客等の交流人口・購買行動の拡大が実現できる。

【設定した理由】

- ・高速道路全線開通・新道の駅開業等により交流人口増加が見込まれる中で、ICT 技術を活用した集客力強化への取組みに加え、既に実施している共同販促事業と個社の情報発信支援を組み合わせることで、域内経済循環の向上による個社の売上増加が図られるため。

③遊佐町総合発展計画との連動性・整合性

遊佐町では、令和 8 年度に「『チーム遊佐』でしあわせあふれるまちを創る」をスローガンとした「遊佐町総合発展計画（第 9 次振興計画）」を策定しており、「鳥海山の恵みを活かし、産業が成長するまちづくり」を産業分野に係る基本目標とし、「企業誘致の推進」「雇用・人材育成の強化」「創業支援・経営基盤の強化」「洋上風力による地域産業の振興」を基本施策として掲げている。

中でも、基本施策「創業支援・経営基盤の強化」の具体的施策となる「消費活動の活性化」「地域での創業支援」「企業の経営基盤強化」は、遊佐町と当商工会が連携して取り組むべき項目と位置付け、商工業者を対象とした販路開拓支援や人材育成支援を通じた経営基盤の強化と、創業支援による厚みのある産業基盤づくりに努めることとしており、前述した 3 つの課題を包括した内容となっていることから、経営発達支援事業の実施を通じて遊佐町総合発展計画の実現に寄与するものと考えている。

【遊佐町総合発展計画における産業振興に係る基本計画】

基本目標	
鳥海山の恵みを活かし、産業が成長するまちづくり（産業分野）	
基本施策	具体的施策
1. 企業誘致の推進	①企業間のビジネスネットワークの構築
	②企業立地の支援
2. 雇用・人材育成の強化	①地域求職者の就業支援
	②人材確保・育成支援
3. 創業支援・経営基盤の強化	①消費活動の活性化
	②地域での創業支援
	③企業の経営基盤強化
4. 洋上風力による地域産業の振興	①洋上風力発電の整備への協力
	②洋上風力産業の情報発信
	③洋上風力産業振興に向けた連携体制の構築

④商工会としての役割

当商工会は、昭和 35 年 11 月に設立し、小規模事業者の最も身近な相談相手として、経営改善普及事業や地域振興事業に取り組んできた。

急激に進む人口減少による市場縮小や売上低迷により廃業数が増加する中で、小規模事業者が直面している経営上の課題解決に向けた、「環境変化に応じた経営形態の見直しや付加価値の創出による経営基盤の強化」に取り組む必要がある。

また、「デジタル化推進による集客力の向上」、「若手経営者や後継者等の地域経済の新たな担い手となる人材育成」の支援を重点的に実施していくことで、小規模事業者の持続的な成長と地域経済の活性化に貢献することが、総合経済団体としての役割と捉えている。

(3) 経営発達支援事業の目標

①環境変化への対応強化、未来の担い手育成による小規模事業者数の維持

【支援計画の認定期間（5年間）目標】

- ・ KGI（最終目標）：小規模事業者数減少率：年間 5.0%以下（現状 10.0%）
創業後 5 年存続率：80%
事業承継完了件数：5 件
- ・ KPI（中間目標）：事業計画策定者数：年間 24 社
創業支援件数：年間 4 件
事業承継支援件数：年間 2 件
創業関連融資・補助金申請：年間 4 件

【設定した理由】

- ・ 遊佐町では人口減少と高齢化が急速に進み、小規模事業者の廃業が地域経済の活力を低下させる大きな要因となっている。そのため、KGI として「小規模事業者数の減少率抑制」「創業者の事業継続率向上」「事業承継件数の増加」を設定し、地域の経済基盤を維持・強化を目指していく。
- ・ そのため、KGI 達成の基盤となる、経営自走化に向けた事業計画策定、持続的な地域経済を築く上で不可欠となる未来の担い手育成（創業支援や事業承継支援）の支援を重点的に支援する。

②ICT 技術を活用した集客力の強化と観光客需要の取込み

【支援計画の認定期間（5年間）目標】

- ・ KGI（最終目標）：観光関連事業者数増加率：年間 1%以上
観光関連事業者来店客数：年間 3%増
- ・ KPI（中間目標）：共同販売促進事業掲載事業者数：年間 25 社
業績向上事業者数：年間 3 社
キャッシュレス対応率：80%

【設定した理由】

- ・ 高速道路の全線開通や「新道の駅・遊佐パーキングエリアタウン」のオープンは、遊佐町への交流人口を大幅に増加させる絶好の機会であり、この外部環境の変化を最大限に活かすため、KGI として「観光関連事業者数の増加率向上」「観光関連事業者の来店者数増加」を設定し、観光客等の誘客強化と地域経済の活性化を目指していく。
- ・ KPI は、これらの KGI を達成するための具体的な施策であり、共同販売促進事業（後述 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する「(4) 事業内容」を参照のこと）による情報発信に加え、デジタル活用による個社の集客力を高めることで消費行動の促進を図る。交流人口の増加を確実な地域内消費の拡大に結びつけることで、KGI 達成の基盤を築いていく。

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環境変化への対応強化、未来の担い手育成による小規模事業者数の維持

達成方針1：経営の自走化と計画的経営の促進

- ・ 個社の経営状況分析を徹底し、小規模事業者が自社の強み・弱み、そして外部環境の機会と脅威を深く理解できるよう支援する。その上で、PDCA サイクル（計画→実行→評価→改善）を回しながら、具体的な行動計画まで落とし込んだ事業計画の策定と着実な実行を伴走型で支援し、経営の「自走化」を促していく。

【設定した理由】

- ・ 経験と勘に頼りがちな経営から脱却し、外部環境の変化に柔軟に対応できる計画的な経営体制を確立することで、物価高騰などのコスト上昇への対応力強化と経営基盤の弱体化防止を図る。また、経営者自身が課題を認識し、主体的に解決策を講じる力を養うことが、持続的な事業継続には不可欠であるため。

達成方針2：未来の担い手育成と事業承継の推進

- ・ セミナー開催や個別相談の強化を通じて、新たな事業者の創出を促すと同時に、既存の若手経営者や後継者に対しては、事業計画策定支援や実行支援を重点的に実施し、地域経済の新たな担い手として競争力のある小規模事業者の育成と、事業の円滑な承継を支援していく。

【設定した理由】

- ・ 人口減少と高齢化が急速に進む遊佐町では、事業主の高齢化による廃業が増加傾向にあり、これが地域経済の活力低下の大きな要因となっている。そのため、創業と事業承継を両輪で推進することで、小規模事業者数の減少に歯止めをかけ、地域経済の活性化に不可欠な人材基盤を確保するため。

達成方針3：デジタル技術活用による生産性向上

- ・ 商業サービス関連事業者における EC サイト導入やデジタル集客、工業・建設関連事業者における受発注や生産管理の IT 化を推進する。セミナー開催や IT 専門家の派遣を通じて、デジタル技術の導入・活用を支援し、業務効率化と生産性向上に結び付けていく。

【設定した理由】

- ・ デジタル化の遅れが人手不足の深刻化やコスト圧迫、販路拡大の機会損失といった課題の要因の一部になっていることから、デジタル技術の活用により課題解決を図り、競争優位性を確立することで、小規模事業者の持続的な成長を支援するため。

②ICT 技術を活用した集客力の強化と観光客需要の取込み

達成方針 1：交流人口増加機会の最大限活用

- ・日本海沿岸東北自動車道の全線開通や新道の駅のオープンといった外部環境の大きな変化を捉え、観光客等の交流人口増加を地域内消費の拡大に繋げるための戦略を策定する。

【設定した理由】

- ・これまで高速交通網の整備遅れにより、県内陸部や県外からのアクセス面で不利があったものの、インフラ整備により大幅な交流人口増加が見込まれることから、この機会を最大限に活かすことで、観光客等の囲い込みによる地域経済の活性化を図るため。

達成方針 2：ICT 技術活用による集客力強化と販路開拓

- ・観光客向けサービス需要動向調査を実施し、マーケット・イン（顧客視点）の考え方を取り入れたサービス改善と集客強化を促す。また、SNS 等を活用した情報発信の定着、多言語対応、予約・決済システムのデジタル基盤整備を支援し、個社の集客力向上と販路拡大を図る。

【設定した理由】

- ・観光客の多様なニーズに対応し、デジタル化の遅れによる販路拡大の機会損失を防ぐため、ICT 技術の活用により、効率的な情報発信と利便性の高い購買環境を提供することで、観光客の誘客と消費行動の促進を図るため。

達成方針 3：共同販売促進と情報発信の相乗効果

- ・「いいミセえっぺだマップ」や「遊佐町職人ブック」といった共同販売促進事業を強化し、観光客等の地区外需要を見据えた集客強化に取り組む。さらに、掲載事業者に対してホームページや SNS 等を活用した継続的な情報発信を重点的に支援し、共同販促事業との相乗効果により地区内外からの需要獲得を促進する。

【設定した理由】

- ・共同販促事業で地域内需要を掘り起こしつつ、増加する交流人口を確実に地域内消費に結びつけるとともに、個社の情報発信力を高めることで、共同販促の効果を最大化し、小規模事業者の持続的な売上向上を目指すため。

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

当商工会では、地域の経済動向調査として、①国及び地方公共団体が提供するビッグデータ等の活用、②会員現況調査を実施しており、いずれも当商工会のホームページ等に調査結果を掲載することで、地域の経済動向を地区内の小規模事業者提供している。

②課題

本事業は、事業計画の策定における経済動向の把握を目的としているものの、小規模事業者の活用は、景況感の判断材料に留まっており、一定の効果はあったものの、事業計画への活用が十分とは言い難い。

そのため、当地域の経営環境・地域特性を踏まえた信憑性の高い経済動向指標を、事業計画策定に活用しやすい情報として整理することで、小規模事業者の更なる活用を促すことが課題である。

(2) 目標

	公表方法	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
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	1 回
②事業者実態調査 公表回数	HP 掲載	1 回	0 回	0 回	1 回	0 回	0 回

(3) 事業内容

①地域経済動向分析の実施

客観的なデータに基づく地域の現状や今後の予測を把握するために、国が提供するビッグデータ等を活用し地域の経済動向を分析する。分析結果は、経営支援に係る基礎資料として整理し、当商工会のホームページ等で年 1 回公表する。

【調査手法】 経営指導員等が、地域経済分析システム「RESAS」、県内統一「中小企業景況調査」等の各種データを活用して地域の経済動向を分析し、事業計画策定に活用しやすい情報に整理する

【調査項目】 RESAS：地域経済循環マップ、産業構造マップ、観光マップ 等
中小企業景況調査：業種別の売上、採算、業況、経営課題 等

②事業者実態調査の実施

管内小規模事業者の経営動向を把握するために、事業者実態調査を 3 年に 1 回の頻度で実

施し調査結果を分析する。分析結果は、経営支援に係る基礎資料として整理し、当商工会のホームページ等で年1回公表する。また、本調査において小規模事業者における後継者等の実態を把握し、個々の実態に応じた支援実施により、後継者育成と事業承継支援を図る。

【調査手法】 対象者に調査票を配布し、経営指導員等の巡回訪問等により回収

【調査対象】 管内小規模事業者 300 社

【調査項目】 経営課題、今後の事業展開、後継者等の実態、従業員数、売上増減 等

(4) 調査結果の活用

経営指導員等が事業計画策定等の経営支援を行う際の基礎資料とする。また、当商工会のホームページ等に掲載することで広く管内小規模事業者に周知するとともに、窓口相談や巡回訪問の際に情報提供することで、小規模事業者の地域経済動向に対する関心を深め事業計画作成等への活用を促す。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

①現状

当商工会では、需要動向調査として①地区内消費者に対する需要動向調査、②観光客等に対する需要動向調査を実施しており、経営指導員等が巡回訪問の際に、当該事業者に対し調査結果の個別提供を行っている。

②課題

本事業は、事業計画の策定における需要動向の把握を目的としているものの、調査内容がマクロ環境を視点としたものになっており、提供する調査結果は、事業計画策定の基礎資料として活用しがたい情報となっている。

そのため、調査手法の見直しにより、事業者が提供する商品やサービスの需要動向を的確にフィードバックすることで、事業計画策定における販路開拓への活用を促していくことが課題である。

(2) 目標

	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①観光サービス需要動向調査 提供事業者数	35 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社

※目標数の減少は、従前の調査に比べ、対象者に特化（対象業種と調査項目の絞り込み）した需要動向を提供するためであり、マーケット・イン型の販売戦略への活用が期待できる。

(3) 事業内容

①観光客向けサービス需要動向調査の実施

小規模事業者が提供する商品やサービスにおける、マーケット・インの考え方を取り入れたブラッシュアップを促すために需要動向調査を実施する。調査結果は、経営支援に係る基礎資料として整理し、当該事業者に個別提供する。

【調査手法】 NPO 法人遊佐鳥海観光協会と連携し、観光客（宿泊客）を対象としたアンケート調査を実施

【調査対象】 観光客向けサービスを展開する管内小規模事業者（宿泊業、飲食業 等）

【調査項目】 年代、性別、居住地、観光目的、情報収集方法、観光場所、選定理由、価格設定、接客対応、満足度 等

【調査数】 100本

(4) 調査結果の活用

分析結果は、経営指導員等が観光客向けサービスを展開する管内小規模事業者（宿泊業、飲食業 等）に直接説明する形でフィードバックし、商品開発やサービス内容の改良、集客方法の検討における基礎資料として活用するとともに、小規模事業者の需要動向に対する関心を深め事業計画作成等への活用を促す。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

①現状

経営分析支援は、金融、税務、補助金申請等の短期的な課題解決が中心となっている。税務指導対象者に対する財務分析やセミナー開催等を通じた普及啓発に取り組んではいるものの、長期的な経営戦略の立案に向けた分析は少ないのが現状である。

②課題

本事業は、経営状況の把握と課題の明確化を目的としているものの、小規模事業者の多くは、未だに経営状況への関心が乏しく、経験と勘に頼った経営からの脱却が十分に図れていない。

そのため、経営分析における更なる意識醸成とノウハウ習得を図ることで、本質的な経営課題の抽出・顕在化に向けた定性的な分析への取組みを促すことが必要である。また、決算書等を用いた財務分析と、SWOT 分析による非財務分析の二層分析を標準化することで、課題の抽出だけではなく、課題解決への取組みを促していくことが課題である。

(2) 目標

	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①経営分析者数	61 社	30 社	30 社	30 社	30 社	30 社

※目標数の減少は、分析支援の質的向上を図るには、1社あたりの支援時間確保が必要となるため

(3) 事業内容

①対象者の掘り起こし

窓口相談や巡回訪問といった日常的な経営相談において、経営分析の重要性についての普及啓発に取り組む。また、若手経営者・後継者を重点支援先と位置づけ、当商工会や上部団体等が主催するセミナー（後述 6. 事業計画策定支援に関すること「①事業計画策定セミナーの開催」）において、経営分析に係る意識醸成とノウハウ習得を図ることで、経営分析に取り組む小規模事業者の掘り起こしに結び付ける。

【対象者】 地区内小規模事業者（前述 3. 地域の経済動向調査に関すること「②事業者実態調査の実施」）において抽出した若手経営者・後継者等、（後述 6. 事業計画策定支援に関すること「①事業計画策定セミナーの開催」）において参加した若手経営者・後継者等

【周知手法】 経営相談における意識啓発と併せ、チラシにてセミナー参加を提案

②経営分析の実施

経営分析支援を通して、経営課題と向き合う意識の醸成と、他社との差別化や新たな取組みに対する動機付けを図る。また、経営状況の明確化により、本質的な経営課題の抽出・顕在化を図ることで、課題解決に向けた取組みを支援する。

【対象者】 掘り起こしにより経営分析の必要性を認識した事業者 30 社

【分析項目】 決算書による定量分析と、SWOT 分析による定性分析を実施
・定量分析：成長性、収益性、安全性、効率性 等を分析
・定性分析：外部環境の機会と脅威、内部環境の強みと弱みを分析

【分析手法】 定量分析においては、中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己判断システム」、定性分析においては「SWOT 分析」のフレーム・経済産業省が提供する「ローカルベンチマーク」等の支援ツールを活用
外部環境の分析においては、前述の「地域の経済動向調査」と「需要動向調査」の調査結果を取り入れる

(4) 分析結果の活用

分析結果をフィードバックすることで、小規模事業者における経営分析の重要性に対する意識醸成を図るとともに、課題解決や新たな方策を打ち出すための基礎資料として、事業計

画策定をはじめとした経営支援に活用する。また、分析結果は、データベース化し職員間で共有することで、経営指導員等の資質向上に結び付ける。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

①現状

事業計画策定支援は、小規模事業者持続化補助金等の各種支援施策の申請における取組みが中心である。経営分析と同様にセミナーを通じた普及啓発に継続的に取り組んできたことで、経営課題の解決や新たな事業構想に計画的に取り組む事業者が少しずつ増加している現状にある。

②課題

事業計画策定に取り組む小規模事業者が増加している一方で、策定の目的が補助金受給に限定されており、経営課題の解決策や新たな事業構想について、事業計画として整理できている小規模事業者は全体の一握りである。

そのため、事業計画策定セミナーや経営指導員等の個社支援を通じ、計画策定に取り組む意識醸成と策定ノウハウの習得を図ることで、経営形態の見直しや生産性の向上に向けた取組みを促すことが必要である。

(2) 支援に対する考え方

経営分析に取り組んだ小規模事業者に対し、経営課題の解決や新たな事業構想を実現するためには、具体的な行動まで落とし込んだ事業計画の策定が必要であることを啓発し、経営分析の目標件数である30件の80%にあたる年間24件の事業計画策定を目指す。

なお、事業計画の策定は、後継者等が経営に参画する入口にもなるため、当商工会及び上部団体等が主催するセミナーへの参加を促し、事業計画策定に係る意識啓発とノウハウ習得を図ることで後継者育成にも結び付ける。

また、小規模事業者が限られた経営資源で最大限の効果を発揮するには、IT等の活用を推進する必要があることから、セミナー等を通じ、デジタル技術の活用を踏まえた計画策定を促すことで、経営形態の見直しや生産性の向上等、小規模事業者の競争力向上への取組みを支援する。

(3) 目標

	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①セミナー受講者数	16名	10名	10名	10名	10名	10名
②事業計画策定者数	36社	24社	24社	24社	24社	24社

※目標数の減少は、創業や事業承継の計画策定を重点支援する方針であり、通常の策定支援と比べ1社あたりの支援時間確保が必要となるため

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

事業計画策定に必要な基礎知識を体系的に学ぶことを目的としたセミナーを開催し、デジタル技術を活用した事業戦略の立案等、小規模事業者の生産性向上や新販路開拓に取り組むための意識醸成を図る。

【対象者】 地区内小規模事業者（前述 3. 地域の経済動向調査に関すること「②事業者実態調査の実施」）において抽出した若手経営者・後継者等、（前述 5. 経営状況の分析に関すること「②経営分析の実施」）において経営分析に取り組んだ事業者等

【内容】 計画策定手法、DX活用事例、マーケティング戦略、集客手法、資金繰り等を主テーマとした計画策定セミナーを実施

【講師】 中小企業診断士、経営コンサルタント等

【実施回数】 年1回（10名程度の参加を想定）

【募集方法】 当商工会ホームページ掲載、チラシ配布（会員及び町内全戸配布）等

②事業計画策定支援の実施

経営分析に取り組んだ小規模事業者を中心に、前述「3. 地域の経済動向調査に関すること」と「4. 需要動向調査に関すること」、「5. 経営状況の分析に関すること」で得た情報を踏まえ、具体的な行動まで落とし込んだ事業計画の策定を支援する。

【対象者】 経営分析を実施した事業者のうち、事業計画策定の必要性を認識した事業者24社

【支援手法】 計画策定においては、ビジネス特化型のAIツール「ai助」等の支援ツールを活用
担当する経営指導員を中心にチーム体制で対応し、必要に応じ外部専門家等の指導を得ながら事業計画の策定を支援する

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

事業計画に対する進捗状況の確認等、定期的なフォローアップ支援に取り組んでいるものの、目標数値と実績の差異を把握する程度の支援に留まっている。また、計画のブラッシュアップに対し消極的な小規模事業者が多く、PDCAサイクルが十分に機能しているとは言えないのが現状である。

②課題

事業計画に対する進捗確認は、定期的なフォローアップにより実施しているものの、数値目標等の定量的な進捗の確認や対策が後回しになっており、状況に応じた重点支援等の対応までには至っていない。

そのため、小規模事業者の目標達成に向けた、フォローアップ頻度の見直しや外部専門家等との連携等、個社の状況に応じた対策を講じることで、PDCA サイクルを機能させていくことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象に、定期的なフォローアップ支援を実施することで、事業計画に対する進捗状況や経営指標の推移等、事業計画で掲げた目標に対する定量的な達成度合いを確認する。

また、具体的な対応策等の提案など伴走型による支援強化に取り組むことで、事業者の目標達成に対する意識の醸成と PDCA サイクルの機能強化を促していく。なお、事業計画とのギャップが大きい事業者等に対しては、フォローアップ頻度の見直しや、外部専門家等との連携等により、目標達成に向けて重点的に支援する。

(3) 目標

	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①フォローアップ対象事業者数	43 社	24 社	24 社	24 社	24 社	24 社
②フォローアップ頻度（延べ）	188 回	96 回	96 回	96 回	96 回	96 回
③売上目標達成者数	20 社	12 社	12 社	12 社	12 社	12 社

※目標数の減少は、創業や事業承継者を重点支援する方針であり、通常のフォローアップ支援と比べ1社あたりの支援時間確保が必要となるため

※③売上目標達成者数 の売上目標とは、直近売上高と事業計画策定時に設定した目標値の比較で算出

(4) 事業内容

①定期的な経営相談によるフォローアップ

事業計画を策定した全ての事業者を対象に、定期的なフォローアップを実施する。経営指導員等が、事業計画に対する進捗状況と経営指標の推移、事業計画で掲げた目標に対する定量的な達成度合いを確認する。また、経営指導員等が事業者に伴走する形で、計画内容と実績の差異に関する具体的な対策を講じることで、小規模事業者における売上目標の達成に向けた意識醸成を図る。

フォローアップ支援の頻度は、四半期に1回の年4回を基本とし、事業者の要望等において臨機応変に対応する。これにより、フォローアップ対象事業者数の1/2以上の売上目標達成を実現する。

②外部専門家等との連携によるフォローアップの強化

事業計画に対する進捗状況の大きな遅れや、新たな課題発生による早急な対応など、より

専門的な支援が必要となる小規模事業者については、外部専門家等を交えたフォローアップを実施し、原因究明と取り組むべき課題の明確化をしたうえで、課題解決に向けた継続的な支援を図る。

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

共同販売促進事業として、商業事業者を主とした「いいミセえっぺだマップ」、工業事業者を主とした「遊佐町職人ブック」の発行に隔年で取り組んでいる。掲載事業者からは販売促進に結びついているという声をいただくなど、複数事業者の参加による相乗効果は生まれてはいるものの、事業者の業績に直接寄与するための個社支援が十分に機能したとは言えないのが現状である。

② 課 題

共同販売促進事業を通じ、地域内需要の掘り起しに取り組んでいるものの、観光客の増加による交流人口の拡大が期待される中で、地区外需要の取込みに向けた対策が不十分である。また、事業参加者の多くが、ホームページや SNS を開設しているものの、継続的な情報発信ができていないことで効果的な販売促進に結び付いていない。

そのため、観光客等の地区外需要を見据えた販路開拓支援を実施するとともに、共同販促事業を足掛かりとした、個々の販売促進支援の強化を図ることで、業績向上に結び付けることが課題である。

(2) 支援に対する考え方

地域に定着している共同販売促進事業を継続しつつ、観光客等の地区外需要を取り込むテーマ設定や、掲載事業者の情報発信強化に取り組んでいく。特に、日本海沿岸東北自動車道の全線開通や新道の駅オープンを見据え、「観光」「移住」「暮らし」等の様々な視点から、増加が期待できる交流人口の獲得支援を実施する。また、掲載事業所におけるデジタル技術を活用した情報発信を支援し、ホームページや SNS 等を活用した継続的な情報発信体制の構築を促すことで、共同販促事業との相乗効果による地区内外の需要獲得を促進する。

これらの取組みにより、小規模事業者の新たな需要開拓を実現し、持続的な売上向上に結び付ける。

(3) 目標

	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
① 「いいミセえっぺだマップ」 掲載事業者数	-	25 社	-	25 社	-	25 社
② 「遊佐町職人ブック」 掲載事業者数	35 社	-	25 社	-	25 社	-

③掲載事業者における 情報発信重点支援事業者数	-	5社	5社	5社	5社	5社
④重点支援 業績向上事業者数	8社	3社	3社	3社	3社	3社

※目標数の減少は、地域内小規模事業者数（掲載対象事業者数）が減少しているため

※④重点支援業績向上事業者数 の業績向上とは、事業計画策定時に設定した目標値との比較で算出

(4) 事業内容

①商業事業者の共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」の実施

主に商業事業者の新たな需要の開拓を目的とした「いいミセえっぺだマップ」を発行する。「観光」「暮らし」等のテーマに基づき、町内の小規模事業者をPRする冊子を発行し、これにあわせて、掲載した事業者間の回遊を目的としたスタンプラリーを実施することで、商業事業者の販売促進に結び付ける。特に、観光客等の地区外需要を見据えたテーマ設定をするほか、小規模事業者が自ら取組む情報発信を重点的に支援する。なお、発行にあたっては、後述「遊佐町職人ブック」と隔年で発行することとし、掲載事業者の中から5社を重点支援事業者に選定し個社支援の強化による業績向上を目指す。

【対象者】 宿泊業、飲食業、サービス業、小売業等の商業事業者

【支援手法】 観光・暮らし等のテーマに基づく事業所PR冊子発行（10,000部）
町内+近隣市町村世帯に配布、行政・観光関連施設に設置

発行にあわせて、掲載する事業者間を回遊するスタンプラリーを開催することで、集客面における相乗効果を図る

【実施時期】 2年に1回（後述「遊佐町職人ブック」と隔年で発行）



【掲載イメージ】

②工業事業者の共同販売促進事業「遊佐町職人ブック」の実施

主に工業事業者の新たな需要の開拓を目的とした「遊佐町職人ブック」を発行する。職別工事など住まいの困りごとに応じて解決できる小規模事業者をPRする冊子を発行し、地域情報誌への掲載等の情報発信を強化することで工業事業者の受注促進に結び付ける。なお、発行にあたっては、前述「いいミセえっぺだマップ」と隔年で発行することとし、掲載事業者の中から5社を重点支援事業者に選定し個社支援の強化による業績向上を目指す。

【対象者】 建設業、製造業等の工業事業者

【支援手法】 住まいの困りごと対応をテーマとした事業所PR冊子発行（10,000部）
町内+近隣市町村世帯に配布、行政・移住関連施設に設置

【実施時期】 2年に1回（前述「いいミセえっぺだマップ」と隔年で発行）



【掲載イメージ】

③情報発信を通じた集客・販売促進支援の強化

前述 ①商業事業者の共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」 ②工業事業者の共同販売促進事業「遊佐町職人ブック」の実施を足掛かりに、掲載事業者の新たな需要開拓を目的とした情報発信支援を実施する。

事業参加者の多くが、ホームページやSNSを開設しているものの、継続的な情報発信ができていないことで効果的な集客や販売促進に結び付いていないことから、掲載事業者の中から選定した重点支援先（特に、観光客向けサービスを展開する宿泊業、飲食業が中心）に対し、情報発信や販売促進の手法について、経営指導員等が個別に支援することで、需要が期待できる地区外からの受注獲得を促進する。これにより、重点支援先事業者数の6割の事業者における業績向上を目指す。

【対象者】 掲載事業者のうち、情報発信を通じた販売促進に意欲のある5社

【支援手法】 ICT技術を活用した集客、販路構築、付加価値化等について、経営指導員等が専門家等と連携するなどし、課題解決を個別に支援

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み

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

経営発達支援事業の評価については、当商工会の正副会長と事務局長を内部評価者、遊佐町産業課長、経営コンサルタントを外部評価者とし、毎年度10月に中間の進捗報告、翌年4月に書面による評価を行っている。

また、評価結果は、理事会の承認を受け、総会及び当商工会ホームページに掲載し報告する仕組みとしている。

②課題

10月実施の中間報告では、法定経営指導員が進捗状況の報告を作成し、修正案を提示しているものの、各評価者から見た客観的な意見等を集約しておらず、修正案への反映もなされていない。

そのため、外部有識者等の検証結果を事業推進に反映できる、効果的なPDCAサイクルの仕組みを構築することで、支援計画の事業効果に結び付けることが課題である。

(2) 事業内容

①定量的把握

- ・KPI設定：事業計画策定者数（年間24社）、創業支援件数（年間4件）、事業承継支援件数（年間2件）、創業関連融資・補助金申請（年間4件）、共同販売促進事業掲載事業者数（年間25社）、業績向上事業者数（年間3社）、キャッシュレス対応率（80%）
- ・データ収集：巡回訪問等によるヒアリング、アンケート調査、実績報告等を統合し、評価シートを用い可視化

②評価手法

- ・評議委員会を設置し、構成員に、外部有識者（中小企業診断士等）、遊佐町産業課長、法定経営指導員を含める。
- ・半期ごとに進捗確認、毎年度1回の総合評価を実施する。
- ・評価は5段階評価＋改善提案方式とし、次年度の支援計画に反映する。

③見直し頻度

- ・半期ごとの進捗状況報告、毎年度1回の総合評価を実施し、法定経営指導員が、評価結果＋改善提案を評議委員会に報告し、次年度に向けた事業推進方法の協議を行う。

④結果の公表

- ・評価結果は、当会役員会においてフィードバックしたうえで、事業方針等に反映させることで円滑な事業推進に結び付ける。
- ・また、当商工会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態を確保する。

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

当商工会では、経営指導員等の資質向上を図るために、各種研修会等への参加、外部講師等による勉強会の開催、職員勉強会による情報共有に取り組んでいる。これにより、個々の支援能力向上と支援業務の標準化を図り、経営発達支援事業に組織全体で取り組むための体制構築に努めている。

②課題

資質向上への取り組みを通じて、支援業務の標準化が図られているものの、高度化かつ専門的な相談が年々増加している中で、複眼的な視点で経営相談に対応できる支援体制の構築が必要となる。

そのため、個々の支援能力向上に加え、経営課題等に対するチーム支援体制の構築による、支援効果の最大化に取り組むことが課題である。

(2) 事業内容

①研修会の計画的な活用

中小企業大学校が主催する「中小企業支援担当者研修」等の外部研修会に、経営指導員等を定期的に派遣することで、より専門性の高い知識を習得し、職員全体の支援能力の向上を図る。

また、上部団体等が主催する義務研修への参加に加えて、本会主催により、金融機関担当者や中小企業診断士等を講師とした内部研修会を開催し、経営支援の現場で活用できる知識・ノウハウの習得を図る。

【研修内容】 計画策定、DX化・生成AI活用、課題解決プロセス、経営戦略、マーケティング戦略、創業、事業承継、金融支援 等

②ミーティングとOJTを通じた支援業務の標準化

経営指導員と経営支援員がペアを組み支援業務に対応することで、OJTを通じた支援ノウハウ習得を図る。

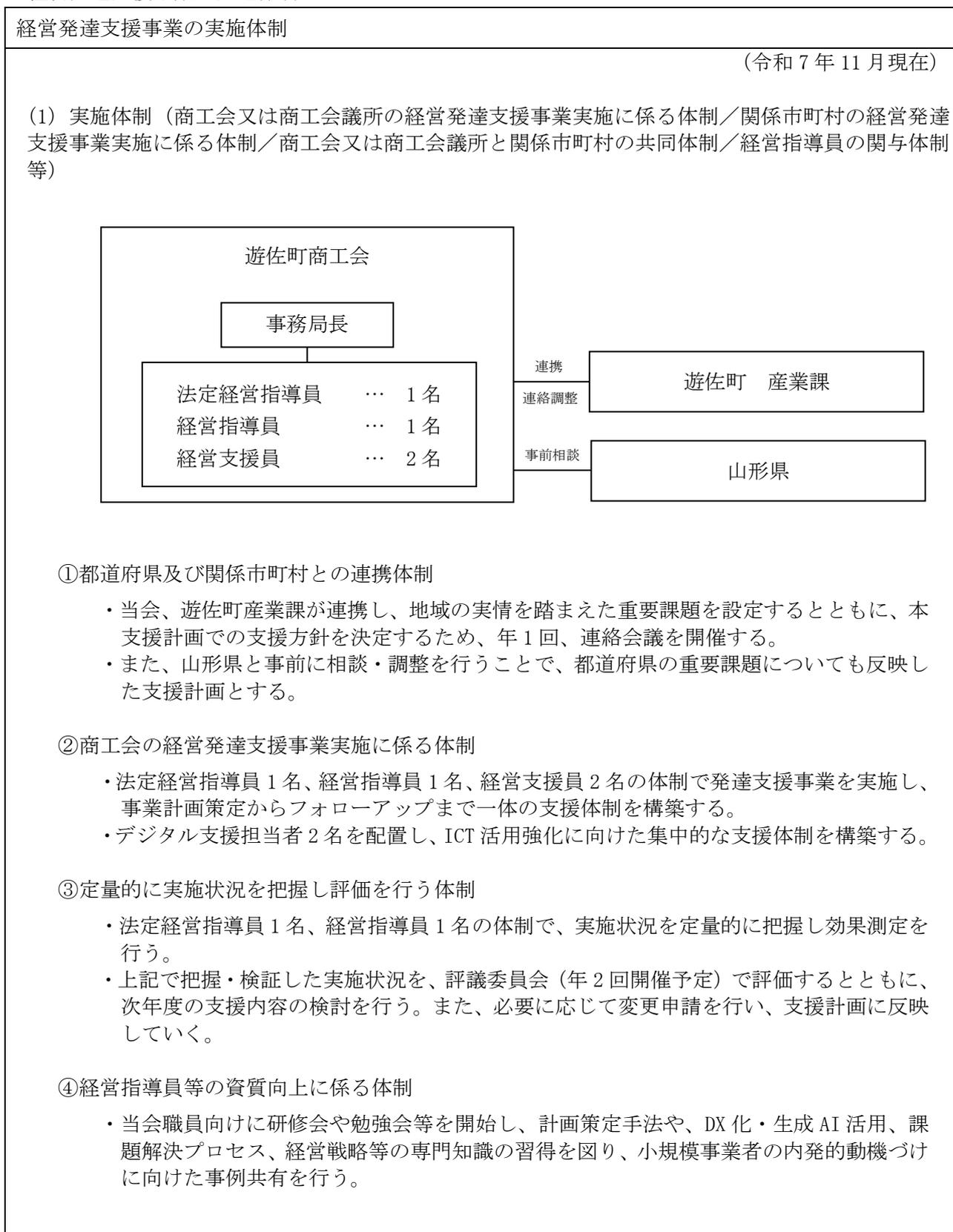
あわせて、毎週月曜日に実施するミーティングにおいて、支援状況や支援施策等の情報を共有することで、支援業務の標準化とチーム支援体制の構築を図る。

③データベース化による情報共有

経営指導員等の全職員が、経営支援ツール「経営支援システム Plus」を活用し、経営カルテ、記帳カルテ等のデータ入力を適切に行うことで、支援対象となる小規模事業者の経営状況や支援履歴等の情報を共有し、支援における職員間の連携強化を図る。

(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：高橋 理恵

連絡先：遊佐町商工会（TEL:0234-72-4422）

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遊佐町商工会

〒999-8301 山形県飽海郡遊佐町遊佐字石田 19-18

Tel. 0234-72-4422 Fax. 0234-72-4423

Mail. yuza@shokokai-yamagata.or.jp

②遊佐町産業課

〒999-8301 山形県飽海郡遊佐町遊佐字舞鶴 202

TEL. 0234-72-4522 FAX. 0234-72-5896

Mail. sozo@town.yuza.lg.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	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
6. 事業計画策定支援 ・事業計画策定セミナー	500	500	500	500	500
7. 事業計画策定後の実施支援 ・個別相談会（外部専門家等との連携）	300	300	300	300	300
8. 新たな需要の開拓に寄与する事業 ・商業事業者の共同販売促進事業 ・工業事業者の共同販売促進事業	2,000 0	0 2,000	2,000 0	0 2,000	2,000 0

(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、遊佐町） ・商工会自己財源（会費収入、手数料収入、事業受託料、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。

(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 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
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