

経営発達支援計画の概要

実施者名	大淀町商工会（法人番号 8150005007258） 大 淀 町（地方公共団体コード 294420）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目 標	<p>① 小規模事業者が段階的な戦略による改革支援（経営革新、新たな市場確保や販路開拓、売れる商品づくりに向けての事業計画策定、事業承継等）を実施する上で、商工会による伴走型支援により地域の資源や特性を活用し新たな需要開拓を通じた持続的経営発展を行うことで、一人でも多くの人々が大淀町で安定した経営を行うことが出来る体制の構築を目指す。</p> <p>② 創業者や第2創業者の育成と新たな雇用の創出の為に、後継者が安心して事業承継できるような、新たなビジネスプランの創出により魅力ある事業所を当町からできるだけ多く輩出することを目標として、町の特産品である「梨」や「製茶」の後継者の育成や、地域産業である「木工」やその加工業者の連携による異業種連携を促すとともに、新たな雇用の創出と移住定住を促進し、商工業者の創出と若手労働人口の増加を目標とする。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 地域内の経済動向を調査・分析することにより、小規模事業者の販売する商品や提供するサービスの需要動向を把握し、有益な情報を小規模事業者に提供する。地域特産品を活かした新商品開発や販路拡大を支援し地域経済の活性化に繋げる。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 経営状況の分析を行った小規模事業者の販売する商品の需要動向について専門家と連携し情報を収集を行い、小規模事業者に合った情報を提供する。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者にとって有効な情報を専門家や各種団体との連携により抽出し、経営発達支援事業の実施に際してどのような支援ニーズがあるのかを把握し、事業計画立案の際に参考とする。</p> <p>4. 事業計画策定支援に関すること 小規模事業者が経営課題を解決するため、地域経済動向の調査結果と個社の経営状況の分析結果を踏まえ、専門家に相談しながら、自社とその提供する商品・サービス等の強みを活かした分析や、将来の展望を含め企業の方向性を定める為の事業計画を立案。販路開拓と販売促進の手段も含めた事業計画を作成し事業計画策定支援を推進する。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後は経営指導員等の巡回訪問により、進捗状況の確認や課題解決に向けた指導・助言を行うとともに、各関係機関の実施する支援策の情報提供や、創業経験者との交流を必要に応じて専門家派遣を行うことにより事業計画実施に向けた支援を実施する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の販路開拓を支援するため、物産展や商談会に参加を促進し、小規模事業者の知名度向上を図るとともに新たな販路・需要の開拓に寄与する。</p>
連絡先	<p>大淀町商工会 住 所： 〒638-0821 奈良県吉野郡大淀町下淵 906-1 電 話： 0747-52-9555 F A X： 0747-52-8397 E-mail： daisyoko@m5.kcn.ne.jp</p> <p>大淀町役場 住 所： 〒638-8501 奈良県吉野郡大淀町桧垣本 2090 建設環境部 電 話： 0747-52-5501 F A X： 0747-52-4310 建設産業課 E-mail： kensetsusangyou@town.oyodo.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

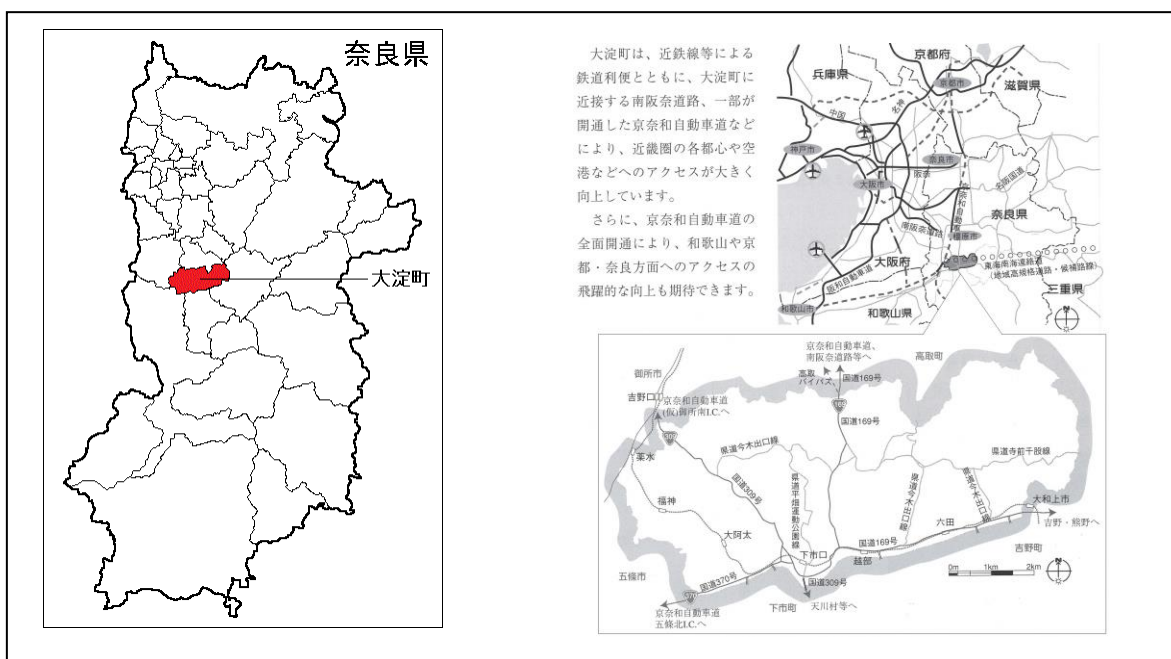
1. 目標

(1) 地域の現状と課題

①大淀町の概要

【立地について】

大淀町は、奈良県の中央部を東西に流れる吉野川の中流域に位置し、大阪の中心部から約40km、奈良市から約33km。主要道路は、国道169号、309号、370号。鉄道は近鉄吉野線が西から東へ横断し、7つの駅にまたがる。下市口駅より橿原市（橿原神宮前駅）へ約25分、大阪（大阪阿部野橋駅）へ約1時間で連絡しており、またバス交通は、世界遺産が所在する吉野町・天川村等への中継地点となっており、吉野エリアの交通の要衝になっている。奈良や大阪都市圏へのアクセスはよく、また吉野地域の玄関口として非常にアドバンテージがある地域といえる。



【人口の動き】

当町の総人口は、かつて4箇所におよぶニュータウンの建設により、年々増加傾向にあったが、平成12年をピーク（20,376人）に減少に転じ、現在は、15,856人（約22.2%の減少・令和6年11月）。少子高齢化が進み、特に生産年齢人口（15～64歳）は、平成7年から平成12年まで13,000人以上を占めていたが平成17年以降減少傾向に転じ、令和6年には8,761人と大幅な減少となっている。

■ 大淀町の人口推移



※資料：総務省 国勢調査及び国立社会保障・人口問題研究所 将来推計人口より
令和4年3月付

【観 光】

吉野エリアは世界遺産「紀伊山地の霊場と参詣道」や、近隣には飛鳥、吉野山や大峯山、高野山など多くの観光地に恵まれてはいるものの、当町としては目的地たる『観光地』は無い。しかし吉野エリアの玄関口そして観光地への中継地としての機能を担う「道の駅・吉野路大淀 i センター」（以下「大淀道の駅」と記載する）、また地域資源である「吉野川」でのバーベキュー、鮎釣り、梨狩りなどの観光農園、ゴルフ場（3箇所）など、レクリエーション的な観光資源は豊富にある。

また、吉野地域の吉野山・大峯山・北山・熊野方面に訪れる訪問客数は年々増加し、現在では年間 400 万人を数え、吉野山の観光客数は 80 万人、大淀町内の吉野川河川敷を夏休みの行楽等での利用者も 5 万人を超えている。（大淀町第 4 次総合計画より引用）コロナ禍一時は低迷したものの現在は復活している。

※「大淀道の駅」について

奈良県吉野の玄関口にある道の駅・吉野路大淀 i センターは、平成 13 年 4 月にオープンし、地元で採れた旬の野菜・花の直売所、地元の特産品の販売、地産地消を目指したレストランを併設し、また情報コーナーでは、吉野エリアの道路・観光情報を提供している。来場者数は平成 18 年度の 71 万人をピークに令和 5 年度は 46 万 3 千人（35%減少）、併せて売上げも減少している状態であり、新たな取り組みが求められている。



道の駅・吉野路大淀 i センター

【産 業】

本町の農業は、特に果樹（日本梨）が主力農産物となっている。大阪などの都市圏へも近い立地は、産直販売や観光農園が主力であることが特徴。現在 42 件の農園が営んでいる。梨以外にも、古くから伝わるお茶の栽培も行われており、生産農家は 7 件と少ないが販売高は多い。その販売網は東京・大阪などの首都圏を始め、百貨店やアンテナショップを通じて多くのお客さんに愛されている。

商業は、古くより近鉄吉野線下市口駅前の下湊商店街を中心とした商業地が形成されていたが、近年大手食品スーパーやホームセンター等が進出して、商業活動の中心は郊外型量販店に移行し、商店街には空き店舗が多数を占め、商業・サービス業の減少は、買物難民の危機などを招き、町はその対策としてバスやタクシーの循環運行事業を行っている。平成 26 年の商業統計調査によると、事業所数は 172 事業所、従業者数は 1,081 人、年間商品販売額は約 213 億円となっており、事業所数と従業者数はともに減少傾向にある。（大淀町第 4 次総合計画より引用）

■農家数の推移

年	総数	自給的農家数	販売農家数	専業農家	兼業農家数
平成 17 年	495 件	328 件	167 件	45 件	122 件
平成 22 年	456 件	315 件	141 件	32 件	109 件
平成 27 年	388 件	257 件	131 件	46 件	85 件
令和 2 年	330 件	208 件	122 件	37 件	86 件

※兼業農家数については、販売農家のみ ※資料:「農林業センサス結果報告書」より

■大淀町の製造業の推移

	事業所数	従業員数	製造品出荷額(億円)
平成 20 年	45 件	689 人	118 億円
平成 22 年	35 件	615 人	86 億円
平成 24 年	42 件	668 人	116 億円
平成 26 年	36 件	685 人	120 億円
令和 3 年	27 件	665 人	152 億円

※令和 3 年度経済センサスより

■ 大淀町における平成 29 年産業中分類別事業所数・製造品出荷額等の状況

	事業所数	製造品出荷額数		事業所数	製造品出荷額数
食 料 品 製 造 業	3	337,562 万円	化学工業製品製造業	2	X
織 維 工 業 品 製 造 業	2	X	プラスチック製品製造業	4	25,642 万円
木 材 ・ 木 製 品 製 造 業	11	187,517 万円	窯業・土石製品製造業	2	X
家 具 ・ 装 備 品 製 造 業	4	357,200 万円	金 属 製 品 製 造 業	1	X
印 刷 ・ 同 関 連 品 製 造 業	1	X	そ の 他 製 品 製 造 業	3	101,033 万円
鉄 鋼 製 造 業	1	X	総 数	35	1,157,193 万円
輸 送 用 機 械 器 具 製 造 業	1	X			

※X は 1、又は 2 事業所に対して秘密の保持上秘匿したものであり、数値は合計に含めている

※資料:平成 30 年 10 月発行平成 29 年工業統計調査結果確報

■ 大淀町内の商店数と従業者数の推移(飲食店除く)

年 号	平成 3 年	平成 9 年	平成 16 年	平成 19 年	平成 24 年	平成 26 年
商 店 数	410 件	305 件	273 件	265 件	200 件	172 件
従 業 員 数	1,420 人	1,340 人	1,436 人	1,485 人	1,169 人	1,081 人
年 間 販 売 額	326 億円	289 億円	274 億円	280 億円	188 億円	213 億円

※平成 26 年度商業統計より

②大淀町内の小規模事業者の現状と課題

本町の商工業における小規模事業者の割合は 8 割と高い比率となっている。工業においては、吉野杉や桧などブランド材を活用した「木材・木製品製造業」と「装具品製造業」をあわせた木材関連産業が栄えてきた。町内にも木材市場や、木材工業団地が稼働しており、現在 9 つの木材関連事業者が営業している。

町内の工業全体としては、その事業所数と製造品出荷額等を経年で比較してみると、平成 20 年には 45 事業所、118 億円だったものが、令和 3 年には 27 事業所と減少したものの、出荷額は 152 億円と増加し続けている。

また、大淀町福神地区で誘致施設用地の分譲が少なからずあり、近鉄ふぁーむ花吉野やアパレル工場など、少しずつではあるが企業が進出している。

商業においては、交通の要衝として古くより近鉄吉野線下市口駅前の下湊商店街が、小売業・飲食業やサービス業を中心として形成されてきた。近年大手食品スーパーやホームセンター等が進出し、またロードサイドにコンビニエンスストアがこの地域としては多めの 7 軒が営業している。商業活動の中心は郊外型量販店や沿道型に移行しており、車社会の象徴的な傾向が当町にも顕著で、これは本町が『都市圏へのアクセスがいいこと』、『吉野エリアの出入口であること』、『ニュータウンがあること』、『道の駅があること』といった“人が集まる町”という強みがある。しかし商工業が減退している現状から、これからの商工業振興においては、市場を見る視野を持つことと、現代の求められる商品ニーズに合致した生産と販売網を持つとともに、地域資源を活用・循環しながら付加価値を生み出す必要がある。そのためには、全商工業者の 8 割にもおよぶ小規模事業者が専門家などの知恵を利用しながら、新たな視点をもった事業展開を実施することが必要であると言える。

■ 大淀町の商工業者数及び小規模事業者数

	商 工 業 者 の 業 種 別 内 訳 (単位:件)							
	(計)	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店 宿泊業	サービス 業	その他
商工業者数	700	110	101	22	182	66	208	11
小規模 事業者数	560	72	94	16	126	46	202	4

※商工業者数は経済センサス令和 3 年 ※小規模事業者数は平成 28 年経済センサスより

【大淀町商工会のこれまでの取り組み】

大淀町商工会は会員数 424 社、役員 20 名、事務局職員 4 名（事務局長 1 名、経営指導員 3 名）で構成されている。

商工会は現在まで、金融・税務・労務などの経営改善普及事業を中心に会員支援を実施、地域の小規模事業者への経営基盤の強化を行ってきた。事業主の高齢化や、大型店の進出による体力の低下、人口の減少による市場の縮小など様々困難が在る中、地域の唯一の経済総合団体としての役割を認識し、疲弊しつつある地域経済の回復を図るために、地域の商工業者の振興発展と併せて社会一般の福祉の増進を図ってきた。

そのような中、新たな試みとして、おおよどSDGs チャレンジによる商品開発や販売促進事業、番茶プロジェクト事業、創業セミナーの開催等実施してきた。

しかしながら、個々の事業者支援についてはプロジェクト事業であり、各事業者の温度差は否めない状況が続いており、各事業者ごとの抜本的なステップアップが必須と言える。そのためには確実な事業計画策定を行い、PDCAを繰り返しながら伴走的支援を継続的に行っていかねばならない。また会員数については、事業を行うほどに年々増加傾向が続いていたが、補助金や給付金等の施策の終了や、コロナ対策融資に係る据え置きを終了に伴う返済が始まるなど、固定費の増大や、消費者ニーズの変化に耐えられない事業所が売上を減少させるなど、昨年度は会員数をわずかではあるが減少させてしまった。今後、実効性のある売上・利益拡大策を提案するとともに、前回実施してきた（令和 2 年 4 月 1 日～令和 7 年 3 月 31 日）事業の反省を踏まえ、下記の 6 つを課題として設定し、解決に向けたきめ細やかな支援を行っていく。

【商工会管内における小規模事業者が抱えている課題】

- ① 事業者の事業（特に経営計画）が融資や補助金ありきで単発的である
- ② 事業者のモチベーション（特に小売業）が低い
- ③ 販売での戦力となる時代に合ったアイテム（商品）が見つけれられない
- ④ 事業主の市場意識が低い
- ⑤ 販売戦略・販促ツールの利用に向けた経営体制が構築できない
- ⑥ 創業・事業承継や事業再構築するための環境が不十分

以上の課題の解決の向け、後述の経営発達の目標及び目標達成に向けた方針を掲げる。

■ 大淀町商工会員数

会員数	会員事業所の業種別内訳										定款 会員
	(計)	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店・宿泊業		サービス業		その他	
						飲食店	宿泊業	娯楽業	娯楽 以外		
424	419	98	63	20	84	33	2	0	114	5	5

※令和 6 年 3 月 31 日現在

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方（10年目標）

前回の経営革新計画により、今まで「金融・税務・労務等」を中心だった支援体制は、年間平均 80 回以上の個別相談や、SDGs チャレンジによる、商品開発や市場開拓への意識の向上が図られ、今まで以上に会員との対話が生まれ熟成の方向に向かって進みつつある。

また、大淀町役場においては平成 29 年 3 月に「第 4 次大淀町総合計画」が策定され令和 4 年には「大淀町総合計画後期基本計画」として、本町の大きな課題である人口減少への対応を効果的かつ計画的に推進できるよう「第 2 期大淀町地方創生総合戦略」として持続可能な開発目標（SDGs）新たな視点として各施策を進めることとなり、また「大淀町産業振興促進計画」を令和 2 年 2 月に策定し、我々が取り組んできた SDGs チャレンジの活動が、ようやく認知はされてきたものの、プロジェクトメンバーは 30 事業者であり、個別相談を合わせても 110 事業所に足りない。それ以外の小規模事業者については、まだまだ支援不足は否めない。各事業所の経営環境に応じた、本町が持つ様々な特色を活かした産業構造を図ることが目標といえる。

大淀町商工会は、大淀町役場（建設産業課）の各種計画と連携することにより「大淀町経営発達支援事業」を継続し、「地域経済活性化推進協議会」により大淀町とともに協議することで、当事業と町施策の実施すべきことの整合性を図る。

今当会にできることは、前回に引き続き「大淀町経営発達支援事業」を通じて、当町の強み（地域産業）である「梨」・「製茶」・「木工業」や基幹産業の商業・サービス業の強化を図る。

また、創業者や第 2 創業者に対しては、多種多様な支援メニューを駆使しながら商工業者減少を食い止め、行政や地域金融機関、他の支援機関との連携を図り、「吉野の玄関口としての機能の復活」と「新たな産業構成の構築」に加えて「デジタル田園都市構想」の実現という目標を掲げ、大淀町において小規模事業者の事業計画策定のみならず、持続的経営発展と収益を生み出す新たなビジネスモデルの構築を継続的かつ伴走型で支援を行う。

(3) 経営発達支援事業の目標

大淀町商工会は、地域の小規模事業者支援機関として、地域の現状と課題、長期的な振興のあり方を踏まえた上で、以下のとおりの具体的な目標を設定する。

- ① 小規模事業者が、段階的な戦略による改革支援（経営革新、新たな市場確保や販路開拓、売れる商品づくりに向けての事業計画策定、事業承継等）を実施する上で商工会による伴走型支援により、地域の資源や特性を活用し新たな需要開拓を通じた持続的経営発展を行うことで、一人でも多くの人々が大淀町で安定した経営を行うことが出来る体制の構築を目指す。
- ② 創業者や第 2 創業者の育成と、新たな雇用の創出の為に、後継者が安心して事業承継できるような、新たなビジネスプランの創出により、魅力ある事業所を当町でできるだけ多く輩出することを目標として、町の特産品の「梨」や「製茶」の後継者の育成や、地域産業である「木工」やその加工業者の連携による異業種連携を促し、新たな雇用の創出と移住定住を促進し、商工業者の創出と若手労働人口の増加を目標とする。

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7年4月1日～令和12年3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

目標達成に向けては、地域固有の資源を利用する小規模事業者への支援を実施するため、国・県・町及び小規模事業者支援機関、専門家等の協力を得て、段階的な伴走型支援が実施可能な体制を構築する。さらに地域の経済環境の整備と活性化に取り組むことにより、小規模事業者の事業環境の好循環化を実現する。

① -1 小規模事業者への伴走型支援

- ・小規模事業者の経営資源を分析し、強みを活かした実現性の高い事業計画の策定支援を行い、実行から販路開拓までの段階的な伴走型支援を行う。長期的には小規模事業者自らが自社の経営分析を行い、経済動向や需要動向に基づく計画の策定から実行、検証、改善までのPDCAサイクルを回した経営ができるように導く。
- ・支援機関との連携と情報交換を通じて製造業者支援の強化について各団体が行なっている経済動向調査、需要動向調査、経営分析手法を学び、実態把握と経営状況分析を行う。
- ・製造事業者の支援対象者の掘り起しを行うため、個人面談や巡回・窓口相談により、支援ニーズの把握を行う。

① -2 地域の特産品の有効な販促とブランド化による地域産業の活性化

- ・経営革新、販路開拓、商品開発、事業計画策定、補助金申請などを具体化するため、段階的な支援（事前的事業創造型支援）を実施、その遂行のために、今まで以上に奈良県商工会連合会、奈良県事業承継・引き継ぎ支援センター、奈良県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構、中小企業診断士等専門家、地元金融機関より情報を入手し、OJTによる経営支援力の向上に取り組む。
- ・大淀町の農産物を活用し、SDGsを視野に入れた開発を推進し、顧客のニーズにあった新たな特産品等の販売を行い、「こだわり」や「本物志向」に特化した「大淀ブランド」の構築を図るとともに、SNSや販促ツールを駆使して積極的な情報発信を実施。大淀町を単なる通過点ではなく目的地となるような、本物志向で物語性あるアプローチを行う。また都心部や副都心での積極的なイベントの開催や道の駅のイベントを積極的に行う。

① -3 販路開拓支援の強化

- ・地域経済の活性化と新陳代謝の促進が、地域の賑わい創りのための大きな要素である。そのため個店が持続的発展をするために経営情報を把握し、事業者の目標を明確にし、事業者に有益なマーケット情報やトレンド情報を提供し、魅力ある商品づくりと商品開発を行い、新しい市場の開拓と、収益確保に取り組んでいく。

- ・ 小規模事業者の最大課題として捉える「販路開拓」に関しては、商品・サービスの開発段階より需要動向を見据えながら、顧客ニーズに対応することで商品力等を強化すると共に、今までの店頭販売からもっと広範囲な販売網を構築する。それを効果的に実施できるイベントや商談会、展示会、即売会等の需要機会を継続して展開し、今でき得る市場開拓に向けて、またポータルサイトへの参加についても勉強会や説明会を開催し、積極的に推奨する。特にJR、JAL、そしてヤマト運輸のサイトについて検証し、必要に応じて個別相談により実際に事業所ごと実践する。
- ・ キャッシュレス決済の導入について、実際に当会が昨年より導入し、イベントなどで実際に事業所に使ってもらったことについて、より多くの事業所に利用してもらい、導入を身近なものとする。
- ・ 小規模事業者側からの情報発信による商品等の認知度を高めるため、特にポータルサイトへの出店や、専門的な分野への進出はもちろん必要であればブログ、SNS等のITを活用した情報発信（ノウハウや情報の提供等）に取り組み、もしくはサイト内での販促事業について情報収集し、それに取り組むべきか事業所と検討する。またそのための研修・情報交換会や個別相談を開催して出来るだけ大手企業や先進的な販売ネットワークを活用できるように、情報収集を行う。

② 創業支援による地域の新たな流通の促進と小規模事業者の事業機会の創出

大淀町の産業競争力強化法に基づく創業支援計画（平成28年1月認定）を継続推進し、町内新規創業を促進する。奈良県事業承継・引き継ぎ支援センターとも連携し、廃業予定企業と創業希望者を具体的に結び付けることにより当町での創業を促すとともに、若手小規模事業者の増加による地域の活性化と、雇用創出による地域経済の活性化を図る。そのためには今年度9回目になる創業セミナーの開催のみならず、創業者と廃業予定者の面談や商談会の設置や、日本政策金融公庫や奈良県信用保証協会との連携による説明会の実施など、内容を充実させ実施する。

また、道の駅等を利用したマルシェ・チャレンジショップ等起業のきっかけに寄与できる支援、起業者のハードルを下げる努力を行い、事業者数の減少の歯止めに対応する。さらに、事業承継への支援を行い、廃業件数の減少を図ると共に経営革新に向けて指導を行う。

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】 現在大淀町商工会では、これまで調査は実施しているものの公表・事業者には伝えきれていない。

【課題】 当町の小規模事業者の業況等については、個店指導にて各自情報収集を行っており、小規模事業者を取り巻く経営環境の変化や、業種や規模別の経営実態等について、分析情報が各職員、個店レベルにとどまっている。確定申告や融資などの支援は、ピンポイントに業務を行っており、小規模事業者の経営計画など一連に指導は行っていないのが現状であり、個店対応に終始してしまっている状況をどのようにステップアップしていくかが課題である。

(2) 目標

	公表方式	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
1. 地域の経済動向分析の公表数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
2. 景気動向分析の公表回数	HP掲載	1回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

大淀町において真に稼げる産業や事業所に対し、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回当会ホームページにて公表する。

① 地域の経済動向分析

【調査手法】 経営支援員が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う

【調査項目】 ・地域経済循環マップ・生産分析＝どのように収益を上げているか等を分析
・まちづくりマップ・From-to分析＝ひとの動き等を分析
・産業構造マップ＝産業の現状を分析

※上記を総合的に分析し、事業計画策定支援等に役立てる。

【調査手法】 経営支援員等が回収したデータを整理し、分析をおこなう

② 景気動向分析

【調査手法】 大淀町の景気動向等について詳細な実態を把握するために、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、町内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査及び分析を行う。

【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
※上記を総合的に分析し、事業計画策定支援等に役立てる。

【調査手法】 調査票を郵送し、返信用封筒で回収する。

経営支援員等が回収したデータを整理し、分析をおこなう

【調査対象】 町内小規模事業者50社（製造業者、建設業者、卸売業者、小売業者、サービス業者等から10社ずつ）

(4) 調査結果の活用

○調査した結果は、ホームページに掲載し、広く管内事業者に周知する

○経営指導員・経営支援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】 都心や地元道の駅に於いて、試食・アンケート調査を実施、毎年一定のデータ収集を実施。

【課題】 調査をしたものについては、専門家の協力を得て事業所にフィードバックを行ったがデータの蓄積にはならなかった。

(2) 目標

	公表方式	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①新商品開発の調査対象業者数	6社	6社	6社	6社	6社	6社	6社
②試食・アンケート調査サンプル数	180件	180件	180件	180件	180件	180件	180件

アンケート調査

町内飲食店、和菓子・洋菓子製造事業者他において、当町名産の「梨」や「お茶」を利用した加工品、できればSDGs関連商品といえる、本来廃棄される素材を利用して商品開発を行う。具体的には、「おおよど道の駅」、や様々なイベント「全国物産展」や「東京のアンテナショップでのイベント」や「アンテナショップを含む専門店」などで試食、及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で、事業者へフィードバックすることで、新商品開発に資する。また当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

キャッシュレス決済についても、イベントで実践し、どの価格帯の商品がどのキャッシュレスシステムを利用しているのか実際に調査し、その価格帯の製品を運用している事業所に情報を伝えキャッシュレスの推進を図る。

【調査手法】 道の駅及び各種イベント出展会場にて、商品に対して関心を持つアンケート調査を実施し、アンケート結果を事業者へフィードバックする。

【情報収集】 道の駅や各イベントを6月～11月の間に、来場客に開発中の商品を店頭で試食してもらい、経営指導員・支援員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

【情報分析】 調査結果は、中小企業診断士の販路開拓等の専門家に意見を求めながら、経営指導員・支援員等が分析を行う。

【サンプル数】 来場者30人×出品数

【調査項目】 (a)基本事項(味・見た目・量・興味、関心を抱いた理由)、(b)価格、(c)キャッシュレス決済についてどれを利用したか 他

【サンプル数】 来場者30人×出品数

【調査結果の活用】 調査結果を経営指導員・支援員等が当該事業者へ直接説明する形でフィードバックし、必要に応じて奈良県商工会連合会の専門家派遣により、改良等の支援を行う。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 経営分析を行う事業者の発掘のため、巡回窓口相談の際に掘り起こしを行ったがローカルベンチマークなどの経営支援ツールの十分な活用ができなかった。

【課題】 これまで実施しているものの、「利益率の改善」といった財務データから見える表面的な課題のみに着目していたため、さらに「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる。

(2) 目標

	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①セミナー開催件数	1回	1回	1回	1回	1回	1回

②経営分析事業者数	7件	12件	12件	12件	12件	12件
-----------	----	-----	-----	-----	-----	-----

(3) 事業内容

① 経営分析を必要とする事業者の発掘のため「経営分析セミナー」を開催

巡回訪問や窓口相談を通して経営状況を把握し、経営分析の必要性、重要性を理解いただく。経営分析セミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づき、経営課題の把握と解決策を明確化し、事業計画策定への活用への理解を深めるとともに対象事業者の掘り起こしを行う。

【募集方法】 チラシを作成し、町内新聞折込やホームページで広く周知、巡回訪問・窓口相談時に案内

② 経営分析の内容

【対象者】 セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者を選定する。

【分析項目】 定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う
(財務分析) 直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析
(非財務分析)

- ・ 内部環境： 商品、サービス、課金モデル、調達・生産、顧客ターゲット、チャネル、販売方法・促進、有形資産、無形資産（技術、ノウハウ等の知的財産）、ヒト（人材、組織）
- ・ 外部環境： 商圏内の人口・人流、競合、パートナー、その他（業界動向等）

【分析手法】 経営指導員・支援員等が「経営自己診断システム」や「ローカルベンチマーク」を活用して、経営分析を実施する。非財務分析は、SWOT分析などを活用し整理する。専門的な経営分析については奈良県商工会連合会等の専門家派遣を利用し分析を行う。

(4) 分析結果の活用

- ・ 分析結果は、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。
- ・ 分析結果は、データ保存し内部共有することで、経営指導員・支援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】 経済産業省や中小機構のソフトを活用した分析が十分に実施できなかった。起業者の掘り起こしについて他地域への広報を実施していない

【課題】 これまで実施しているものの、事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していないため、セミナー開催方法を見直すなど、改善した上で実施する。

(1) 支援に対する考え方

自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得て、現状把握をした上で、分析に基づいて課題に向き合い、事業計画策定に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

① 事業計画の策定 前段階においてセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

② 経営状況の分析を行った小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を理解いただく。補助金申請のために一過性の事業計画を策定するのではなく、経営分析の結果を踏まえて将来の展望と需要を見据えた事業計画策定の支援を行う。

「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、参加者の2割程度／年の事業計画策定を目指す。

- ③ 大淀町の特定創業支援等事業における対象者に対して、個別相談により創業計画策定支援を行い、創業実現を目指す。また具体的な事案の承継について奈良県事業承継・引き継ぎ支援センターに協力を要請する。

(2) 目標

	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定事業者数 (創業含む)	5件	5件	5件	5件	5件	5件
③創業セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

大淀町内の小規模事業者にとって有効な情報を、専門家や各種団体との連携により抽出し、経営発達支援事業の実施に際して、どのような支援ニーズがあるのかを把握し、事業計画立案の際に参考とする。専門的な課題等については、奈良県、中小企業基盤整備機構のコーディネーター・奈良県商工会連合会等と連携し、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対し、外部専門家派遣等の創意工夫をしたサポートを行う。

①「事業計画策定セミナー」の開催

【支援対象】 経営分析を行った事業者等を中心とした町内小規模事業者

【カリキュラム】 計画策定の意義、経営課題の抽出、目標に向けた事業計画の作成、キャッシュレスの導入、インバウンド対策 他

【募集方法】 チラシを作成し町内新聞折込やホームページで広く周知、巡回訪問、窓口相談時に案内

②「創業セミナー」の開催

大淀町の「特定創業支援等事業」の実践創業塾の開催、奈良県事業承継・引き継ぎ支援センターとの協力によるマッチング機能の同時導入

【募集方法】 大淀町及び近隣の市町村へ周知として新聞折込を実施する。

【支援対象】 大淀町で創業予定または創業間もない事業者

【カリキュラム】 財務・経営・人材育成・販路開拓

【講師名】 石川 聖子氏 (中小企業診断士)

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

- ・ 事業者からの要請があった場合だけ、計画書の実施状況把握を行っている。
- ・ 日本政策金融公庫のマル経融資において必要とされる「事業計画進捗状況報告」を作成するためのフォローにとどまっている。
- ・ 創業者に対しては、セミナーにより、創業計画書を作成し、創業融資の申込者や、実際の

創業に向けて、個別相談などを実施している。

- ・ これまでの事業計画策定支援は、金融申込みや補助金申請が入口となる場合が多いため、融資の決定、実行、補助金の採択、申請で一息つく。その後の事業計画の実施進捗状況の確認把握を専門家（中小企業診断士等）と行っている。
- ・ 創業セミナー開講後は、担当職員だけが個別に連絡のあった相談を中心に対応しており、実創業につなげるまでの計画的な伴走支援ができています。より高度な専門的な指導とは何なのか専門家とよく話し合っ進めたい。また進捗状況を職員間でより共有化して、スキルアップにつなげている。

（２）支援に対する考え方

事業計画策定を行った事業者を対象とし、特に創業計画書策定先など、重点的に支援が必要と判断した事業者に対し、事業計画の進捗状況の把握から計画の修正まで、対話と傾聴を通じて支援を行い、事業者を意識を持って取り組んでもらう。計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、自走化に向けて潜在力の発揮に繋げる。具体的な事案については、奈良県事業承継・引き継ぎ支援センターの協力を要請する。

（３）目標

	現行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
フォローアップ 対象事業者	5件	5件	5件	5回	5回	5回
頻度(延回数)	16回	30回	30回	40回	40回	40回
売上増加事業者数	3件	10件	10件	15件	15件	15件
利益率3%以上 増加の事業者	3件	5件	5件	8件	8件	8回

（４）事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員・支援員が独専門家と連携しながら、フォローアップを行い、策定した計画が着実に実行されているか 定期的かつ継続的にチェックしている。事業者からの申出等、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、専門家を変えて活用により問題の抽出や課題解決について計画の修正等を行うなど、フォローアップ支援を実施する。

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

【現状】 専門家の協力を得て商工会主催でSDGs会議などの席上で、ECバイヤーなどの説明会や 商談会を実施している。地域内の小規模事業者の多くはポータルサイトによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「人材不足」「知識不足」、等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みが一部のみとして全体的には不十分であり、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

【課題】 これまでECバイヤーとのWEBビジネス説明会等何度が実施してきたが、説明会終了後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。
 販路開拓にはITを活用した取り組みが必須であり、DX推進が課題であるため、DXに向けた取り組みについて繰り返し理解・認識してもらい、新たな需要の開拓に貢献できる支援体制の必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会主催で展示会等を開催しており、特に都市部で開催しているチャレンジショップ展開の有効活用を図る。また未実施のB to B向けの商談会等への出展支援も実施する。出展については、経営指導員が事前・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。

IT活用による販路開拓に関するセミナー開催や、小規模事業者が取り組めるSNSによる情報発信や、ECサイトの利用について相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施することで販路拡大を図り小規模事業者の売上向上を目指す。それを効果的に実施できるイベントや商談会、展示会、即売会等の需要機会を継続して展開し、今でき得る市場開拓に向けて、またポータルサイトへの参加についても勉強会や説明会を開催し、積極的に推奨する。特にJR、JAL、そしてヤマト運輸のサイトについて検証し、必要に応じて個別相談により実際に事業所ごと実践する。またキャッシュレス決済の導入について、実際に当会が昨年より導入し、イベントなどで実際に事業所に使ってもらい、事業について、より多くの事業所に利用してもらい、導入を身近なものとする。

(3) 目標

	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
① おおよどチャレンジショップ等展示会出展事業者数	15件	20件	25件	25件	30件	35件
売上額/者	20万円	25万円	30万円	30万円	35万円	35万円
② 商談会利用事業者数	—	3件	5件	7件	10件	10件
取引先増加者	—	3件	3件	3件	3件	3件
③ 通販サイト新規登録者数	—	2件	2件	2件	2件	2件
④ 売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①大淀チャレンジショップ等展示会出展事業について

大淀町の特徴である大淀道の駅を販売の拠点として活用し、大淀町ブースの販促活動を行う。また全国規模の物産展やイベントに参加し、地域の商品のPRを積極的に行ないながら

ら、地域の製品の流通を促進させる仕組み作りを実践する。今まで個店のみで実施してきた販促活動について、道の駅の共同活動により道の駅という

ネームバリューを利用した効果的な販促活動と共に、他の製品とのマッチングや季節戦略（桜のシーズン、中元、歳暮、他ギフトセットの設定や異種同士のマッチング）などが実施できる。同時にSDGsチャレンジの活動報告を含めたネット情報を掲載し、企業の興味を引きながら、大淀町担当課（建設産業課）との情報共有も行き、町ぐるみの積極的な戦略が実施できる。

②商談会参加事業（BtoB）

当会にて「WEBビジネス勉強会」を開催し、SDGsチャレンジのメンバーを中心として参加する。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支援を行うとともに、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。キャッシュレス決済の導入について、実際に当会が昨年より導入し、イベントなどで実際に事業所に使ってもらおう事業について、より多くの事業所に利用してもらい、導入を身近なものとする。

③通販サイト登録（BtoC）

JRやJAL、ヤマト運輸などが運営する通販サイトの登録から、商品構成、ページ構成、PR方法等について、運営者や専門家等と連携し、セミナー開催、登録後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。また、実施情報・分析内容は商工会経営指導員、専門家で共有し、マーケティング（ビジネスモデル）計画策定時、修正時にはこれまでに無い貴重な資料として活用することができる。

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為の取組み

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

【現状】 毎年事業終了後に中小企業診断士の外部有識者により構成する評価委員会を開催し、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の掲示を年1回行った。評価委員会の結果は当会ホームページに掲載した。

【課題】 各事業定量的評価に留まり、実情に見合った具体的な事業見直しができず、翌年に向けた改善に十分つながらなかった。

(2) 事業内容

下記委員で構成する評価委員会を年1回開催し、経営発達支援事業の実施状況、成果の評価、見直し案の掲示を行う。評価委員会の評価結果は、理事会にて報告を行った上で、大淀町商工会ホームページに掲載、若しくは当会事務所に常時備え付けて公表する。評価委員会を基に事業計画の修正・実行を行うPDCAサイクルを構築し、支援の質的向上を目指す。

【委員会構成】

- ・ 中小企業診断士等の外部有識者
- ・ 大淀町建設産業課長等職員
- ・ 地域内金融機関支店長
- ・ 奈良県商工会連合会経営支援課職員
- ・ 大淀町商工会事務局（事務局長、法定経営指導員、経営支援員）

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】 奈良県商工会連合会が主催する役職員研修や中小企業大学校が主催する研修会への参加にて情報共有を図った。

【課題】 研修会への参加で個々の経営支援員が支援能力の向上を図っているが、習得した知識等を組織内で共有する仕組みが構築できていないため、組織全体の支援スキルを向上させることが課題である。

(2) 事業内容

①奈良県商工会連合会の職員研修受講

奈良県商工会連合会の役職員研修を受講することで経営支援員及び一般職員の支援能力の向上を図る。具体的な研修内容は、奈良県商工会連合会が年度当初に公開し、原則 20 時間の受講を義務付けるものとする。

②中小企業大学校等の外部研修受講

職員の職務歴に応じて中小企業大学校が実施する基礎Ⅰ、基礎Ⅱ、専門課程研修等に職員を派遣し、支援能力の向上を図る。

③DX推進に向けた研修受講

町内事業者に対して積極的にDXの提案や推進を行うために、奈良県商工会連合会が実施するIT活用のための研修やDX関連をテーマとした職員研修、中小機構等の外部機関が実施するDX関連セミナーを受講することで、経営指導員だけでなく全職員のITスキルを向上させる。

④コミュニケーション能力向上研修

奈良県商工会連合会が実施する対話と傾聴の習得・向上を図る研修に参加し、経営力再構築伴走支援の基本姿勢を学ぶ。

⑤小規模事業者課題設定力向上研修

課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

⑥職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員会議（月1回、年間12回）を開催し、それぞれが支援中の案件について意見交換を実施することで、職員の支援能力の向上を図る。

⑦データベース化

担当経営指導員等が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、エキスパートバンク等で専門家派遣を実施した際の資料や報告書をクラウド型ファイルサーバーで共有することで、組織全体の支援能力の向上を図る。

(3) 検証

- ① 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、上記の委員で構成する経営発達支援事業委員会にて年1回、事業進捗状況報告、成果、見直し、評価、検証等を行うこととする。
- ② 事業の成果・評価・見直しの結果については、PDCAサイクルを重視して確実に実行して理事会に報告し、承認を受ける。

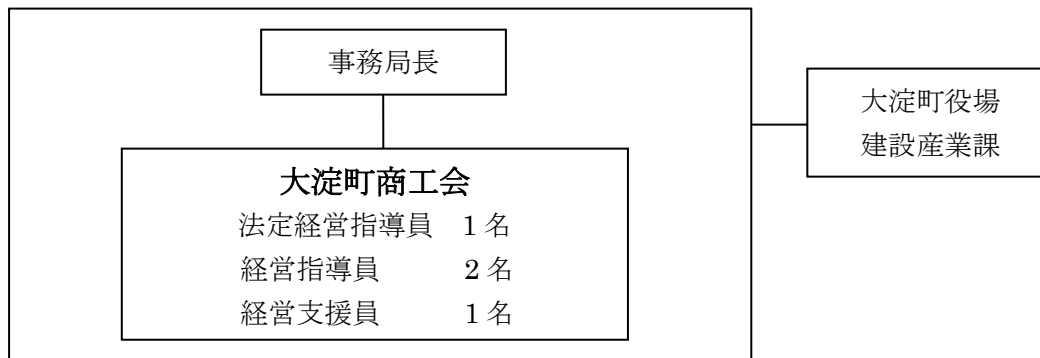
(別表2)

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6年12月現在)

(1) 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講に規程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：川上 亮子

■連絡先：大淀町商工会 TEL：0747-52-9555

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

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) 連絡先

① 大 淀 町 商 工 会

〒638-0821

住 所：奈良県吉野郡大淀町下淵 906-1

電 話 番 号：0747-52-9555

F A X 番 号：0747-52-8397

ホームページ：<http://www.ooyodo.org>

メールアドレス：daisyoko@m5.kcn.ne.jp

② 大 淀 町

〒638-8501

住 所：奈良県吉野郡大淀町桧垣本 2090
大淀町役場 建設環境部 建設産業課

電 話 番 号：0747-52-5501

F A X 番 号：0747-52-4310

ホームページ：<http://www.town.ooyodo.lg.jp>

メールアドレス：kensetsusangyou@town.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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	5,670	5,920	6,620	7,170	7,970
地域経済動向調査費	300	300	300	300	300
経営状況分析費	420	420	420	420	420
経営計画策定費	800	800	800	800	800
経営計画策定後の実施支援費	150	300	450	750	1,000
需要動向調査費	400	500	500	750	750
需要開拓支援事業費	3,300	3,300	3,850	3,850	4,400
地域経済活性化事業費	300	300	300	300	300

(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、手数料収入、国補助金、県補助金、町補助金、事業受託費

(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
並びに法人にあたっては、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