

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	吉野ヶ里町商工会（法人番号 8300005004990） 吉野ヶ里町（地方公共団体コード 413275）
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①町内小規模事業者の経営の安定かつ持続的発展を目指す。</p> <p>②町内観光ルートの確立と地場産品を活用した商品開発を支援し、「吉野ヶ里ブランド」を確立させる。</p> <p>③「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」を発展的に継続し、小規模事業者が継続して事業活動ができる環境を整える。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①町内の小規模事業者への景気動向調査を実施し分析結果を公表する。</p> <p>②国・県等が発行する経済報告を独自で分析し公表する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>「吉野ヶ里ブランド」確立のため、地元特産品等を活用した土産品の開発に向け、イベント会場等で来場者に試食とアンケート調査を実施する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>経営分析（経営状況・財務分析）を行い経営支援への活用及び事業者へのフィードバックを行う。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>D X活用セミナー、事業計画策定セミナーを開催し、事業計画策定の必要性を周知させながら、事業計画策定の支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>計画的にフォローアップを行い、売上げや営業利益が増加した事業者の追跡調査と計画遅滞などの事業者には原因解決に向けた支援を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①他団体が主催する展示会・商談会への出展を支援する。</p> <p>②ネット販売への取組みの支援をする。</p> <p>③「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」を継続して開催し、小規模事業者の販売活動の支援を行う。</p>
連絡先	<p>吉野ヶ里町商工会 経営支援課</p> <p>〒842-0031 佐賀県神埼郡吉野ヶ里町吉田 283-6</p> <p>TEL:0952-52-4644 FAX:0952-52-4624 E-mail:yoshinogari@sashoren.or.jp</p> <p>吉野ヶ里町 商工観光課</p> <p>〒842-0193 佐賀県神埼郡吉野ヶ里町三津 777</p> <p><a href="tel:0952-37-0350">TEL:0952-37-0350</a> FAX:0952-53-1106 Email:shoukougankou@town.yoshinogari.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】

吉野ヶ里町は、佐賀県東部に位置し、県都佐賀市から東へ約 10 km、福岡市から南へ 30 kmの場所にある。北は福岡市、那珂川市、西及び南は神埼市、東は、みやき町・上峰町に隣接している。

東西約 3km、南北約 16km、総面積 44.9 km<sup>2</sup>で、県内 20 市町村では 15 番目の規模となり、北部は脊振山系、南部は佐賀平野と南北に長い地域である。

吉野ヶ里町は、平成 18 年 3 月に旧三田川町と旧東脊振村の 2 町村が行政合併し誕生した。



地域の交通網は、東西に走る九州横断自動車道及び東脊振インターチェンジをはじめ、同じく東西に走る国道 34 号線、南北に走る国道 385 号線、また、地方主要道の佐賀川久保鳥栖線、北茂安三田川線などの道路が整備され、福岡市・久留米市・大牟田方面・佐賀市方面へのアクセスが容易である。さらに、JR長崎本線吉野ヶ里公園駅があり交通の便には恵まれている。

【人口（推移）】

吉野ヶ里町の総人口は、1990 年 15,678 人、2021 年 16,160 人であり約 30 年間で約 3%増加している。ピークは 2010 年～2015 年で 16,400 人台をキープしており、その後は微減に転じている。65 歳以上の割合は、1990 年が 12.1%、2010 年が 19.8%、2021 年が 24.8%と増加の一途となっている。今後の総人口予想は下表のとおり、2030 年が 15,755 人へと 2.5%減少し、0 歳から 64 歳までが 5.3%減少し、65 歳以上の高齢者が 5.6%増加することが予想されている。

吉野ヶ里町の人口推移と人口予想

年	2000 年	2010 年	2021 年	2030 年	2021 年 2030 年比
総 数	16,032 人	16,363 人	16,160 人	15,755 人	▲2.5%
0 歳～14 歳	2,760 人	2,628 人	2,428 人	2,168 人	▲10.7%
割合 (%)	17.2%	16.1%	15.0%	13.8%	
15 歳～64 歳	10,556 人	10,479 人	9,717 人	9,334 人	▲3.9%

割合 (%)	65.9%	64.0%	60.1%	59.2%	
65歳以上	2,716人	3,256人	4,015人	4,253人	5.6%
割合 (%)	16.9%	19.9%	24.9%	27.0%	

(出典：令和2年度吉野ヶ里町統合庁舎及び中心地づくり基本構想)

## ②地域の課題

### 【産業別状況】

#### (1) 地域産業の特徴

当町の特徴としては、長崎自動車道の東脊振インターチェンジがあり、九州自動車道の鳥栖ジャンクションに近いという地の利を活かし、トヨタ工機九州工場をはじめ現在15社ほどの製造業の企業を誘致している。また、前述のインターチェンジもあるため、現在18社ほどの運送関連会社が物流の拠点として営業している。この2業種においては、地域の活力と雇用の場の創出を担っているといえる。

また、当町はチェーン店スーパーが3店舗出店しており、地元の生鮮三品専門店は壊滅状態にあり、地元の小規模スーパー1店が地道に営業を続けている状況にある。

#### (2) 観光資源

当町には、「国立吉野ヶ里歴史公園」(神埼市郡)があり、例年70万人以上の来場者や県内外の修学旅行生などが訪れている。また、各種体験型イベントが開催され、佐賀県内や福岡県を中心に多くの家族連れで賑わいをみせている。

また、「ひがしせふり温泉山茶花の湯」、道の駅吉野ヶ里「さざんか千坊館」に加えて今年春、西日本最大級のアウトドアパーク、「アドベンチャーバレーSAGA」がグランドオープンした。

さらには、当商工会主催で毎月第1日曜日に吉野ヶ里歴史公園で開催している「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」には、毎回100店舗～120店舗が出店し、県内外から平均7000人の来場者で賑わいをみせている。

歴史、温泉、地場産を中心とした土産品、そして子供から大人まで楽しめるアウトドア、今後は、この4か所を中心とした観光ルートを確立させて観光客増加への期待がかかる。

#### (3) 農林業

当町は、筑後川水系の田手川を活用して、稲作を中心に約500世帯が農業を営んでいる。中には、イチゴを中心に季節の野菜を栽培している農家もあり、町内に観光農園が2か所ある。東脊振地区には西暦1191年、日本で最初に茶の種が蒔かれたとされており、日本茶樹栽培発祥の地記念碑もあり、現在16農家はその茶、「栄西茶」を栽培しており、茶葉やペットボトル飲料にして道の駅吉野ヶ里などで販売している。また、茶葉はふるさと納税返礼品としても利用されている。

なお、町北部は山間地であるが、林業を営んでいるのは2者となっている。

#### (4) 商工会会員数

平成19年4月、旧三田川町商工会と旧東脊振村商工会が合併して、吉野ヶ里町商工会が誕生した。

合併当初の商工業者数464名、商工会会員数が301名で加入率64.9%、令和3年

4月の商工業者数414名、商工会会員数が231名で加入率55.8%、全てにおいて減少している。

傾向として、大手専門チェーン店等の出店はもとより、後継者不在や経営者の高齢化を理由とした廃業などによって組織率も減少しているため、事業承継を推進するとともに新規創業者を中心に、商工会への加入推進を行っていく。

業種別商工業者数 ※商工会合併時平成19年4月と令和3年4月を比較

		建設業	製造業	卸小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他	合計
商工業者数	H19	80	55	142	62	98	27	464
	R3	58	57	111	66	84	38	414
増減数		▲22	2	▲31	4	▲14	11	▲50
小規模事業者数	H19	75	37	137	62	88	24	423
	R3	51	30	93	61	76	22	333
増減数		▲24	▲7	▲44	▲1	▲12	▲2	▲90
商工会員数	H19	51	40	101	35	55	19	301
	R3	38	30	63	32	45	23	231
増減数		▲13	▲10	▲38	▲3	▲10	4	▲70

**【第2期吉野ヶ里町まち・ひと・しごと創生総合戦略の関連記載】**

**まち・ひと・しごとの創生に向けた政策5原則**

**①自立性**

地方公共団体・民間事業者・個人等の自立につながるような施策に取り組む。

**②将来性**

施策が一過性の対症療法にとどまらず、将来に向かって、構造的な問題に積極的に取り組む。

**③地域性**

地域の強みや魅力を活かし、その地域の実態に合った施策を、自主的かつ主体的に取り組む。

**④総合性**

施策の効果をより高めるため、多様な主体との連携や、他の地域、施策との連携を進めるなど、総合的な施策に取り組む。その上で、限られた財源や時間の中で最大限の成果を上げるため、直接的に支援する施策に取り組む。

**⑤結果重視**

施策の成果を重視するため、明確なPDCAメカニズムの下に、客観的データに基づく現状分析や将来予測等により、短期・中期の具体的な数値目標を設定したうえで施策に取り組む。その後、政策効果を客観的な指標により評価し、必要な改善を行う。

## 基本目標

### ①稼ぐ地域をつくり、安心して働けるようにする

- ・地域の特性に応じた、生産性が高く、稼ぐ地域の実現
- ・安心して働ける環境の実現

※企業誘致の推進 (1)企業誘致事業 (2)工業団地整備事業  
(3)担い手育成支援対策事業

### ②つながりを築き、新しい人の流れをつくる

- ・移住・定着の推進
- ・都市部とのつながりの構築

※観光・プロモーションの推進 (1)広域観光連携事業 (2)吉野ヶ里町版DMO設立  
(3)文化体育館を活用したイベント開催

### ③結婚・出産・子育ての希望をかなえる

- ・結婚・出産・子育てしやすい環境の整備

### ④安心・安全で快適に暮らせるまちをつくる

- ・活力を生み、安心な生活を実現する環境の確保

## 【吉野ヶ里町2次総合計画より抜粋】

まちづくりの6つの方針

### 方針6 新たなブランドと活力を生むまちづくり

(関連する分野：観光、農業、商工業、雇用など)

吉野ヶ里遺跡をはじめ、本町の貴重な歴史、文化資源、自然環境など、町の魅力を町内外に発信するとともに、新たなまちの魅力の掘り起こしを行うなど、新たな活力の創出を行います。そのためには、農業や産業を絡めた地域ブランドの構築を図り、プロモーション活動を展開するなど、本町の地域資源を活用した、新たなブランドと活力を生むまちづくりを目指します。

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ①当町の10年後を見据えて

当商工会では、前述のとおり地域の現状や課題を踏まえ、新型コロナウイルス感染症の影響からの早期脱却を図るためにも、町内小規模事業者の計画的経営を推進する。これにより売上及び利益を拡大させ経営基盤強化を図り小規模事業者を中心に地区内の誰もが楽しく笑って暮らせる街を目指す。また、当町の観光資源を活かした観光ルートの開発や地域産品を活用した商品開発の支援を行い「吉野ヶ里ブランド」の確立を図ることで地域産業の活性化、しいては雇用の場の拡大も目指していく。

### ②吉野ヶ里町まち・ひと・しごと創生総合戦略、吉野ヶ里町2次総合計画との連動性・整合性

小規模事業者第2期吉野ヶ里町まち・ひと・しごと創生総合戦略の基本目標に「観光・プロモーションの推進 広域観光連携事業」の項目があり、また、吉野ヶ里町2次総合計画のまちづくりの6つの方針の中に、「新たなブランドと活力を生むまちづくり」の項目がある。これらは、前述①当町の10年後を見据えての長期的振興の在り方と合致する。

### ③商工会としての役割

当商工会は、これまで町内唯一の地域経済団体として、吉野ヶ里町、佐賀県の行政当局をはじめ地域の関係団体と商工業者とは連携を図りながら吉野ヶ里町全体の活性化役を担ってきたところである。

現在、多くの事業者が新型コロナウイルス感染症の影響で、創業以来の危機に直面している中で、商工会はこれまで以上の伴走型支援の強化を図る。事業計画策定支援や販路開拓支援など事業者がおかれている状況に応じた支援を的確に行い、経営の安定化に向けた売上や利益目標の達成を目指す。このことで、本来は楽しいはずの商売を認識してもらおう。事業がうまくいくことで余裕ができ、青年部・女性部への入部や地域貢献活動にも導いていく。加えて、近年増加傾向が顕著な自然災害等に備えた事業継続力強化計画策定支援を勧めて行く。

#### (3) 経営発達支援事業の目標

当商工会では、小規模事業者の長期的な振興のあり方、第1期経営発達支援事業の実施評価を踏まえ、新型コロナウイルス感染症の影響からの早期回復、スムーズな事業承継の推進、自然災害等に備えた計画策定支援を目的として、以下の3点を目標に掲げて当計画を実行する。

①町内小規模事業者の経営の安定化と持続的発展を図るために、売上の確保と利益増加を第一に様々な伴走型支援を行う。

②町内の観光資源を活用した観光ルートの確立と地場産品を活用した商品開発を支援し、「吉野ヶ里ブランド」を確立させ地域観光に関する産業の活性化を図っていく。

③全国トップクラスの規模となった「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」を発展的に継続することで、交流人口の増加と賑わいを創出させ、小規模事業者が継続して事業活動ができる環境を整える。

## 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4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

本計画において設定した3つの目標に対する方針は下記のとおりである。

### 【目標①】

町内小規模事業者の経営の安定化と持続的発展を図るために、売上の確保と利益増加を第一に様々な伴走型支援を行う。

### 【達成方針】

経営の安定化と持続的発展を図るために、個々の事業者に合わせて伴走型支援を行う。中でも、事業計画策定支援においては、事業者の新たな販路の開拓、売上拡大に向けたセミナーや個別相談を積極的に支援する。

事業承継については、「事業承継・引継ぎ支援センター」と連携しながら支援を行う。併せて、自然災害時等に対応するため、事業継続力強化計画策定の必要性を促し当該者には集中的に支援を行う。

### 【目標②】

町内の観光資源を活用した観光ルートの確立と地場産品を活用した商品開発を支援し、「吉野ヶ里ブランド」を確立させ地域観光に関する産業の活性化を図っていく。

### 【達成方針】

当町には、町・商工会・民間企業・道の駅などで構成する「吉野ヶ里町観光まちづくり戦略推進会議」という組織がある。この組織は、町の観光資源を活用して誘客につなげる観光マップづくりや、町の特産品を活用した「吉野ヶ里ブランド」づくりなどを目指しており、商工会として役員会等で協議した内容を会議において提案しながら目標達成を目指していく。

### 【目標③】

全国トップクラスの規模となった「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」を発展的に継続することで、交流人口の増加と賑わいを創出させ、小規模事業者が継続して事業活動ができる環境を整える。

### 【達成方針】

平成22年3月に第1回目が開催された「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」は、今年度末には第145回目の開催となる。毎回120店舗程の出店と平均7,000人の来場者で賑

わってきた。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響で令和2年度の開催は僅か1回、令和3年度は3回開催できたものの、9月、10月は中止に追い込まれている。

地元小規模事業者を中心とした出店者や来場者の多くから、開催を願う声が多く寄せられている。出店者の中には、月1回の開催とはいえ、売上確保を願う者も多く、新型コロナウイルス感染症の早期収束を願い、従前の賑わいを取戻しつつ事業者の安定した事業活動を整えていく。

## 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】

佐賀県が毎月発行する「佐賀県主要経済統計速報」、内閣府が毎月発行する「月例経済報告」、財務局が四半期毎に発行する「九州・沖縄の金融経済概況」などを集計し、四半期ごとに情報提供を行った。

##### 【課題】

四半期ごとの情報提供は行っているものの、広域的な指標との比較にはなっていないため、改善した上で実施する。

#### (2) 目標

	公表方法	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①町内の景気動向調査の公表回数	商工会 HP に掲載	—	2回	2回	2回	2回	2回
②景気動向分析の公表回数	商工会 HP に掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

#### (3) 事業内容

##### ①町内の景気動向調査の実施・分析

新たに年2回（7月・1月）前期と比較しての売上、利益の状況、景況感、雇用状態等についてアンケート調査を実施し、集計分析を行い商工会のHPに掲載する。第4四半期には、RESAS等により、広域的な経済動向や各種指標を当町と比較分析し、当町の特徴などを洗い出し、合わせて結果を公表する。

##### ②景気動向の分析

佐賀県が毎月発行する「佐賀県主要経済統計速報」、内閣府が毎月発行する「月例経済報告」、財務局が四半期毎に発行する「九州・沖縄の金融経済概況」などを集計・分析し、4半期毎に商工会HPに掲載する。

#### (4) 調査結果の活用

○調査・集計・分析した結果は、商工会のHPに掲載し、広く管内事業者等に周知する。

○経営指導員等が巡回を行う際の支援資料として活用する。

#### 4. 需要動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

###### 【現状】

当町東脊振地区は、1191年、日本で最初に茶種を蒔いた場所とされ、現在も「栄西茶」として栽培・販売されている。その「栄西茶」を使って町内の洋菓子店にパウンドケーキ、ブルードネージュ、冷菓店にはジェラートを開発いただき、毎月第1日曜日に吉野ヶ里歴史公園駐車場で開催している「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」の来場者100人程に対して試食とアンケート調査を3回に分けて実施した。

###### 【課題】

アンケート調査の結果、商品はある程度の評価を得たものの、「採算ベースに乗らない」、「栄西茶の知名度が低い」などの理由からパッケージ作成や商品化としての販売には至っていない。

今後は、商工会役員会で協議し、「吉野ヶ里町観光まちづくり戦略推進会議」と連携しながら、町、各団体等と一体となって目標達成に向けた取り組みを行う。

なお、令和4年度は、第1期で商品化できなかつた原因の見極めを行い、新商品開発に向けた周知や試作期間としアンケート調査等は令和5年度から実施する。

##### (2) 目標

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
新商品開発の対象事業所数	—	3者	3者	3者	3者	3者
試食、アンケート調査対象事業者数	—	準備期間	3者	3者	3者	3者

##### (3) 事業内容

###### ①新商品の開発

地元特産品を活用した新商品を開発し、「吉野ヶ里ブランド」の確立を目指すため、町内の菓子製造業者、食品製造業者、飲食店に地域資源である「栄西茶」、「赤米」、「いちご」、「みかん」、「アスパラガス」などを使用した、主に土産品になるような菓子類等を開発する。

###### ②試作商品へのアドバイス

商品の試作品については、県連合会の専門家派遣事業を活用して、フードプロデューサー等の支援・アドバイスを受ける。

###### ③試食、アンケート調査

###### (情報収集)

毎月第1日曜日に開催している「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」の来場者、並びに「道の駅吉野ヶ里」や「ひがしせふり温泉山茶花の湯」の来場者等に、試作品を試食してもらい、経営指導員等の聞き取りの上、アンケート調査を行う。

###### (情報分析)

調査結果は、県連合会の専門家派遣事業を活用し、専門家に意見を聞きながら経営指導員

等が分析をおこなう。

【サンプル数】来場者100名程度

【調査項目】味、甘さ、硬さ、色、大きさ、見た目、価格など

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該事業所に直接説明し、更なる改良を図る。

なお、実際に売れる商品であろうかどうか反応を確認するため、「吉野ヶ里町観光まちづくり戦略推進会議」のメンバーである、「道の駅吉野ヶ里」、「ひがしせふり温泉山茶花の湯」と国営吉野ヶ里歴史公園の売店で試験的な販売を実施する。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

第1期計画（5年計画）では、以下の取組みを行った。

- ・「経営状況まとめシート」を活用した経営分析
- ・「小規模事業者持続化補助金」等の申請に付随した経営分析
- ・「経営革新計画」等の計画申請に付随した経営分析
- ・金融や税務支援時の分析

#### 【課題】

第1期においては、SWOT分析や事業状況を分析しながら次期の事業計画の提案を行う「経営状況のまとめシート」（非財務分析）で作成したものの財務諸表を使った財務分析は行っていない。

第2期計画では、「経営状況まとめシート」に加え、同事業所の「財務分析」も経営分析の資料として作成し、支援に活用する。

### (2) 目標

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
経営状況まとめシート 作成事業所数	48者	40者	40者	40者	40者	40者
経営分析事業所数	—	40者	40者	40者	40者	40者

### (3) 事業内容

#### ①経営分析を行う事業者の発掘

窓口や巡回での相談者、記帳機械化先の事業所、記帳継続先の事業所、また経営相談や金融相談の事業所に経営指導員等で非財務分析（経営状況まとめシート※次ページ参照）、と財務諸表を使った財務分析を行う。

#### ②経営分析の内容

上記の中から、意欲的で販路拡大の可能性が高い事業所を選定し、経営分析を行う。

財務分析については、直近3期分の収益性、生産性、安全性、成長性を中心に分析する。

経営状況まとめシートは、全国の指導員代表者らで作成した下記様式を活用する。

#### (4) 分析結果の活用

- ①分析結果は、事業計画の策定等に活用し、事業者へフィードバックする。
- ②分析結果は、内部で情報を共有し、経営指導員等のスキルアップに活用する。

### 経営状況 まとめシート

事業所名： \_\_\_\_\_  
 記入日： \_\_\_\_\_  
 記入者： \_\_\_\_\_

【外部環境】			
◆ライバル	◆パートナー	◆お客様(市場)	◆環境
【商品・サービス】		【販売】	
①商品・サービス		①ターゲット	
②調達・生産・原価		②販売窓口・販売ルート	
③課金モデル		③販売促進・営業活動	
【実態体制】			
④有形資産	④ヒト(経営者・従業員・管理)	④無形資産	
課題設定と今後の方針・プラン			
課題設定 (分析結果から優先度が高いものを経営課題として設定)	経営方針 目 標	【今後のプラン②】	【今後のプラン③】
	【今後のプラン①】 <何を> <いつまでに> <どのように>	<何を> <いつまでに> <どのように>	<何を> <いつまでに> <どのように>

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

第1期計画（5年計画）では、以下の取組みを行った。

- ・事業計画策定の必要性に関する広報活動
- ・事業計画策定セミナーの開催
- ・経営指導員等による事業計画策定の支援

#### 【課題】

単なる事業計画策定セミナーでは、参加者が限定的になるため、主に、「小規模事業者持続化補助金」の内容と申請に関するセミナーと「経営革新計画策定」のセミナーを実施してきた。このため、事業計画策定の重要性の理解が不足しているため、改善した上で実施する。

## (2) 支援に対する考え方

多くの小規模事業者は、事業計画策定の必要性や重要性を考える以前に、「小規模事業者持続化補助金」等の補助金申請に対して加点がある「経営革新計画」に着目しがちである。

補助金の採択を目的とした事業計画を策定するのではなく、中長期的な経営計画の中で必要不可欠な設備等で、たまたまそこに補助金制度があったので活用したいというような事業計画策定の支援を実践していく。加えて事業計画策定にあたっては、DXの内容を理解したうえで計画を策定してもらうようにセミナーを開催し経営分析を行った事業者の6割程度の事業計画策定を目指す。

## (3) 目標

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①DX活用セミナー	—	2回	2回	2回	2回	2回
②事業計画策定セミナー	2回	2回	2回	2回	2回	2回
③事業計画策定事業者数	24者	24者	24者	24者	24者	24者

## (4) 事業内容

### ①DX活用セミナーの開催

事業計画を策定するうえで、データやデジタル技術を活用した思考をもって事業計画を検討・策定するため、DX活用セミナーを開催し基礎知識の習得と活用方法を学ぶ。

セミナー受講者の中で、取組み意欲がある事業者には、経営指導員等による個別相談にも対応する。

### ②事業計画策定セミナーの開催

経営分析をおこなった事業者や特産品開発を行う事業者を中心に、担当者等で巡回・窓口相談をとおして事業計画策定の重要性を再認識させてセミナーの受講を勧めていく。受講者に対しては、経営指導員や場合によっては専門家の個別指導を活用しながら事業計画策定を支援する。

## 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

#### 【現状】

第1期計画（5年計画）では、以下の取組みを行った。

事業計画策定事業所のフォローアップの実施。

経営発達の計画においては、右肩上がりのフォローアップ企業数と支援回数を目指したが、事業計画策定数が不足したため、目標の対象となる企業数の不足に加えて定期的なフォローができていない。

#### 【課題】

フォローアップについては、企業数と支援回数を追求するのではなく、策定後の効果と実績を把握する必要がある。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した事業者を対象とするが、事業計画の内容や進捗状況によりフォローアップの頻度回数の増減と、補助金の効果を把握する聞き取り調査も加える必要があると考える。

### (3) 目標

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
フォローアップの対象事業者数	24者	24者	24者	24者	24者	24者
指導回数（延回数）	72回	72回	72回	72回	72回	72回
売上増加事業所数（5%以上）	—	5者	10者	10者	10者	10者
営業利益増加事業所数（5%以上）	—	5者	10者	10者	10者	10者

### (4) 事業内容

事業計画を策定した事業者に対して経営指導員等が巡回・窓口において、独自のフォローアップシートを用いて、事業計画の遂行状況や売上や利益の伸びについて聞き取りながら継続的にフォローアップを行う。

フォローアップ頻度については、その事業所の状況により判断し、平均フォロー回数は3回とする。

進捗状況に計画とのズレが生じた場合は、その原因と解決に向けた支援を行いフォローアップの頻度も状況により臨機応変に対応する。

## 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】

第1次計画（5年計画）では、以下の取組みを行った。

- ・商談会・物産展への出展支援

- ・ E C ネットに関するセミナーの開催・個別支援
- ・ 「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」への出店支援

飲食店の中には、コロナ禍で売上が低迷する中、冷凍技術を活用した新商品の開発を行う事業所も数件でてきている。

#### 【課題】

商談会等への出展事業者は、それなりの成約数や売上の貢献にはつながっている。しかしながら出展を希望する事業者数が限られているため、新たな出展事業者の掘り起こしが課題である。

また、E C ネットセミナーでは、1年目は受講者の中から個別指導を経て実績を上げる事業者もいたが、2年目以降は受講者の確保も難しい状況になっている。今後は、再度情報の周知強化を図りながら、新たに取り組む事業者の掘り起こしが課題である。

### (2) 支援に対する考え方

当町のように小規模な商工会が単独で展示会等を開催するには厳しいこともあり、県等が主催する展示商談会や福岡県での展示会・商談会、また多くのバイヤーが集まる首都圏で開催される展示商談会へは積極的な情報の提供や出展支援を行ってきた。今後の新規出店者の掘り起こしを図りながら継続して支援を行っていく。また、近隣の市町商工会との合同出展展示会の開催の検討も必要であるとする。

D Xに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、E C サイトの利用等、販路開拓に関するセミナーの開催や個別相談等を行い、必要に応じて専門家派遣を実施していく。

「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」への出店を支援し、小規模事業者の販売活動や商品のP R活動の支援を行う。

### (3) 目標

	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
佐賀県内等商談会等出展事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数／者	—	1 件	2 件	2 件	2 件	2 件
地方銀行フードセレクション等 出展事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数／者	—	2 件	3 件	4 件	4 件	4 件
ネットショップ等開設事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
ネットショップ等での売額額	—	100 千円	100 千円	100 千円	100 千円	100 千円
吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市新規 出店者数	12 者	1 2 者	1 2 者	1 2 者	1 2 者	1 2 者
吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市出店 者間での取引件数	—	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件

#### (4) 事業内容

##### ①展示会・商談会への出展支援（B to B）

県商工会連合会や県関係が開催する展示会や商談会への出展し、新たな需要の開拓を支援する。また、東京で毎年開催されている「地方銀行フードセレクション」への出展を支援する。このフードセレクションのリアル商談会は、近年では1000社以上が出展し、2日間でバイヤーが13000人以上来場するビッグイベントになっており、当会からこれまで食品製造業者や精肉小売業者の出展を支援、新規取引先獲得等成果が上がってきた。今後は加えて特産品開発事業者の支援も行っていく。また、出展前には事前研修会への参加支援や経営指導員等や専門家を交えた個別支援を行う。

##### ②ECサイトの活用（B to C）

全国的にネット販売の需要が多くなる中、当町においては積極的に取り組む小規模事業者が少ない。ネット販売の現状と需要の多さについて周知の強化を図り、セミナーの開催や個別相談等を行い、必要に応じて専門家派遣を実施して実践につなげていく。

##### ③「吉野ヶ里夢ロマン軽トラ市」を活用した販路開拓支援（B to B、B to C）

標記軽トラ市は、当商工会が中心となり平成22年より毎月第1日曜日に開催している。出店者、来場者は県内外から、出店者は120店舗、来場者は平均7000人と日本でも最大規模として定着しているこの軽トラ市を活用して、町内を中心とした小規模事業者の特産品や新商品などを来場者に提供することで、販売活動や商品のPR活動の支援を行う。また、出店者間での取引を充実させるため、紹介や仲介を積極的に行うことで売上拡大の一助となるよう取組んでいく。

売上目標については、天候により開催の是非や来場者数が大きく左右されるため具体的な設定は設けていない。

## 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】

年度終了後に自己評価をおこない、県商工会連合会が設置している「経営発達支援事業外部評価委員会」に報告書を提出して、外部評価報告書を頂いている。評価の結果については役員会へ報告して、商工会ホームページに公表している。また、一部の目標値は四半期ごとの実績を県連合会へ報告しながら県内の商工会の進捗状況など参考にし、全体の目標値については独自の管理表を作成し活用している。

##### 【課題】

一部の目標値については、県商工会連合会への報告にて進捗状況の管理はできているものの、事業全体の進捗状況の管理は独自でおこなっており、他商工会との比較検討まではできていない。

## (2) 事業内容

- ・法定経営指導員等による商工会内部で、四半期ごとに経営発達支援事業の進捗状況を確認しながら課題等を分析して、県連合会に報告し、県内の他商工会の進捗状況等を比較しながら事業の推進に努める。
- ・吉野ヶ里町産業振興課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等で構成する協議会を設置して半期ごとに開催し、経営発達支援事業の進捗状況の評価を行い、評価結果は、役員会で報告した上、事業実施方針等に反映させるとともに、商工会のホームページに掲載し、地域の小規模事業者等が何時でも閲覧可能にする。

## 10. 経営指導員等の資質の向上等に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

第1次計画（5年計画）では、以下の取組みを行った。

#### ①OJTによる資質向上

- ・支援手法の共有
- ・支援資料・内容の共有化・データベース化
- ・専門家の支援手法の習得

#### ②OFF-JTによる資質向上

- ・中小機構、中小企業大学校、県連合会主催の研修会への参加
- ・支援事例の共有
- ・「経営指導員等WEB研修」の受講

#### 【課題】

近年特に業務内容が多岐多様多忙化する中、特に若手職員には知識習得が必要な中小企業大学校等県外への宿泊研修への受講が厳しい状況になってきている。

### (2) 事業内容

#### ①外部研修会等への積極的参加

#### 【知識習得のための研修会】への積極的参加

経営指導員等の一層の知識習得や支援力向上のために、中小企業庁や佐賀県商工会連合会が主催する研修会へ計画的かつ積極的に参加する

#### 【専門的知識習得のための研修会】への参加

若手職員を中心に、不足している能力の向上を目的に、中小企業大学校が主催する「創業者への支援」、「事業承継の支援」、「法人税の支援知識」など自らテーマを選択させ計画的に受講させる。

#### 【DX活用に向けた研修会】への参加

DX推進に対応するため、経営指導員等の知識習得とスキルアップを図り、小規模事業者のニーズに合わせた支援を可能とするため、研修会等へ積極的に参加する。

## ②OJTによる資質向上

経営指導員が巡回・窓口相談において、小規模事業者等から相談を受ける際に支援員等も同席させ、相談後は相談内容の確認や今後の支援内容等について協議を行うことで組織としての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

経営指導員等が研修会へ出席した際、講師として内容等について説明紹介する。また、事業内容についての情報共有、小規模事業者等からの相談等についての悩みや問題について情報を共有し、全職員で問題解決に向けての協議を行う。(週1回)

# 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】

第1次計画（5年計画）では、以下の取組みを行った。

- ①三神地区商工会との情報交換（2ヶ月に1回の経営指導員会議の開催）
- ②日本政策金融公庫佐賀支店、各金融機関・信用保証協会との連携
- ③その他の支援機関との連携

### 【課題】

新型コロナウイルス感染症の影響で、債務超過の小規模事業者が増加している中、他の支援機関との連携がとりにくくなっている。今後は非対面での連絡等の強化を図るとともに、リモートを活用した連携会議を増やしていくことも考えていくべきである。

## (2) 事業内容

### ①三神地区商工会経営指導員会議の開催

三神地区5つの商工会に在籍する経営指導員12名による2カ月に1回の定期会議を開催し、国・県の施策の対応状況や支援手法、各商工会における問題点等の解決に関するノウハウ、など情報の共有化及び支援レベルの均等化を図る。

### ②地域金融機関との連携

・日本政策金融公庫佐賀支店との情報交換を年2回以上実施し、融資の情報に加え、経済動向や創業支援に関する情報など幅広く小規模事業者支援の情報収集に努め経営支援に活用する。

・各金融機関とは、金融借入動向等について情報交換を行うとともに、令和4年度から実施する経営発達支援計画の町内の景気動向調査の集計・結果について情報を提供し意見交換等を行う。

・佐賀県信用保証協会とは、担当者との情報交換と協会が主催する情報交換会等へ積極的に参加し情報収集に努め小規模事業者の支援に活用する。

(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

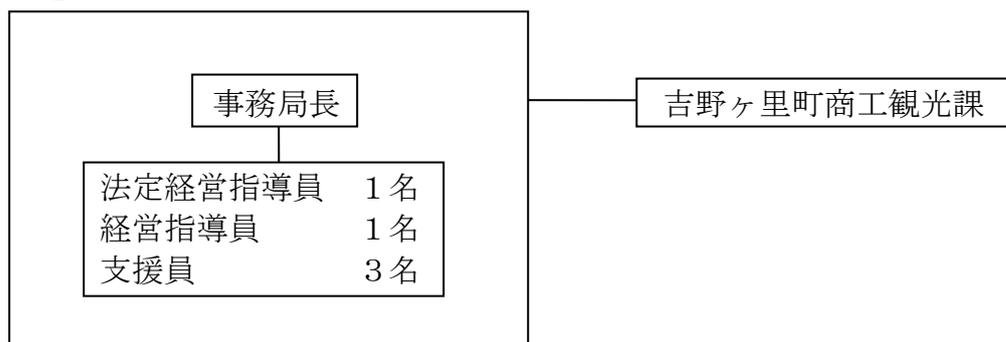
(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等)

(令和6年5月現在)

(1) (実施体制) (職員6名)

【主体】 事務局長1名、経営指導員2名、支援員3名

【機構図】



(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 当該法定経営指導員の氏名、連絡先

【氏名】 中山 英憲

【連絡先】 吉野ヶ里町商工会 TEL 0952-52-4644

② 当該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

〒842-0031 佐賀県神埼郡吉野ヶ里町吉田 283-6

吉野ヶ里町商工会 経営支援課

TEL : 0952-52-4644 / FAX : 0952-52-4624

E-mail : yoshinogari@sashoren.or.jp

② 関係市町村

〒842-0193 佐賀県神埼郡吉野ヶ里町三津 777

吉野ヶ里町商工観光課

TEL : 0952-37-0350 / FAX : 0952-53-1106

E-mail : shoukoukankou@town.yoshinogari.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)

	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
必要な資金の額	1,190	1,250	1,250	1,250	1,250
・景況調査郵送代	40	40	40	40	40
・需要動向調査費	—	60	60	60	60
・セミナー開催費	170	170	170	170	170
・専門家派遣費	180	180	180	180	180
・展示会・商談会 出展費	800	800	800	800	800

(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、吉野ヶ里町補助金、佐賀県補助金、伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金 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。

(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