

経営発達支援計画の概要

(令和7年4月1日現在)

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>熊本市植木町商工会 (法人番号 6330005003471 ) 熊本市 (地方公共団体コード 431001)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和6年4月1日～令和11年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 ①伴走型支援による各事業者のゴーイングコンサーン（事業の永続化）の確立 ②事業承継、創業支援による管内事業者数の増加 ③新商品開発や販路開拓支援</p>
<p>事業内容</p>	<p>I. 経営発達支援事業の内容 <u>3. 地域の経済動向調査に関すること</u> 国が提供するビッグデータ等を活用した域経済動向調査 <u>4. 需要動向調査に関すること</u> 販路開拓を目指す試作品等の開発と消費者ニーズ調査 <u>5. 経営状況の分析に関すること</u> 小規模事業者の経営状況（定量・定性）分析 <u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> 小規模事業者の中長期経営計画及び個社の課題解決等計画策定、事業者向けDXセミナー開催 <u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> 計画実現に向けた経営指導員等による伴走型フォローアップ支援 <u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> 地域特産品のブランド力構築のための展示会、商談会への出展支援、ITを活用した営業・販路開拓支援</p>
<p>連絡先</p>	<p>熊本市植木町商工会 〒861-0132 熊本市北区植木町植木 486 TEL:096-272-0236 E-mail:ueki@kumashoko.or.jp 熊本市 経済観光局 産業部 商業金融課 〒860-8601 熊本市中央区手取本町1番1号 TEL:096-328-2424 E-mail:syougyoukinyuu@city.kumamoto.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 現状

##### 地域の場所・特徴

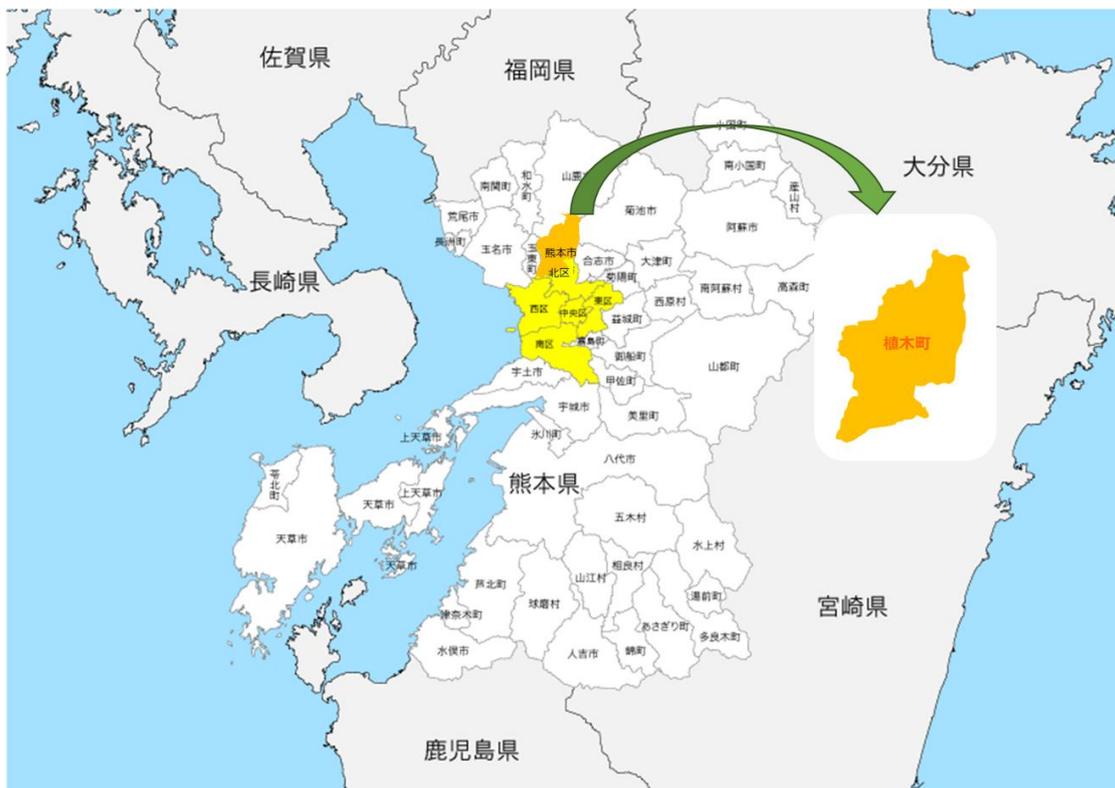
熊本市北区植木町は、平成24年4月に政令指定都市に移行した熊本市の5つの区(東区、中央区、西区、南区、北区)のうち最も北側に位置する北区にあり、熊本市のベッドタウンとなっている。

また、植木町には植木温泉という温泉街があり、近県や県内から宿泊客が訪れる観光資源を有している。農業生産も盛んであり、地域の特産品はスイカ、栗となっている。

植木町の中心部は台地になっており、その台地を避ける形で町域の西側を JR鹿児島本線が通る。町中心部を九州の大動脈である国道3号が縦貫し、中心部付近には国道208号との合流点もある。町域の北西から東へ九州自動車道が通り、植木インターチェンジがあり、政令指定都市である熊本市の「北の玄関口」となっている。

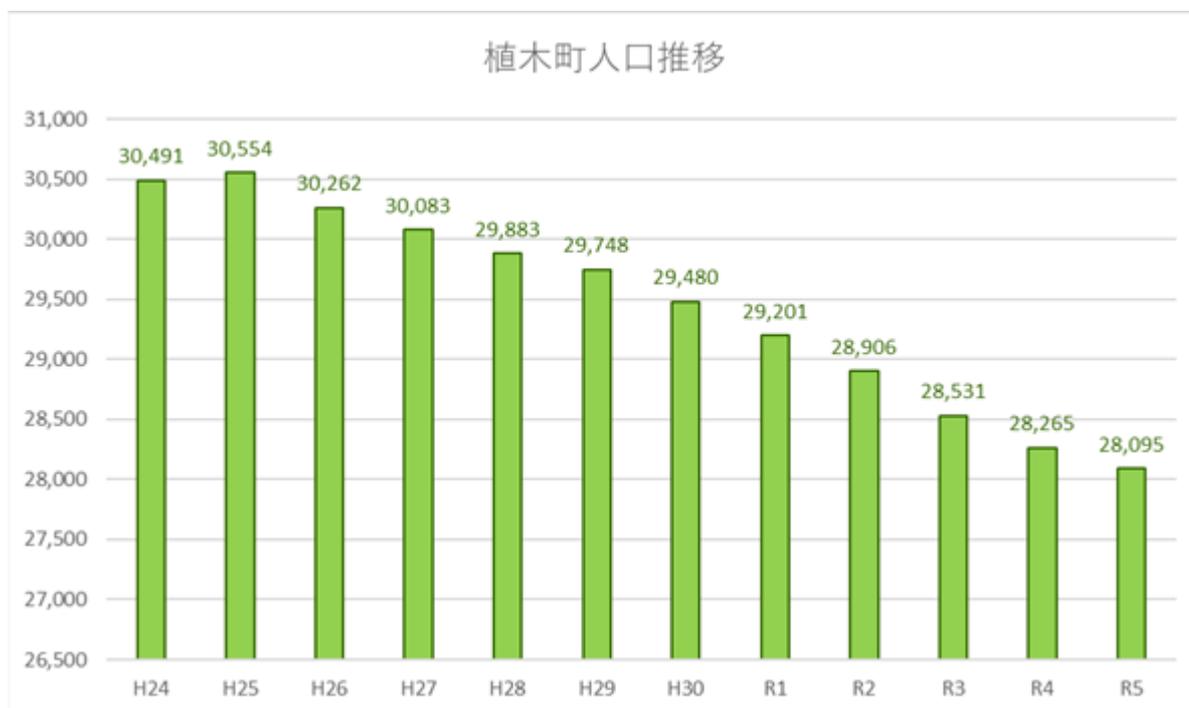
植木町の東側には、合志市(人口 62,640 人)に隣接している。さらに合志市と隣接している菊陽町(人口 42,917 人)は台湾の半導体受託生産最大手の企業 TSMC が 2024 年末に生産開始予定であり、関連して熊本市は半導体関連産業の集積に向けた産業用地整備事業を進めており、今後、半導体製造業を中心に地域の経済発展が期待される。

なお、熊本市には商工支援団体として当商工会をはじめ、北部、託麻、天明、飽田、城南、河内、富合商工会の8つの商工会と熊本商工会議所が存在しており、その中において、熊本市北部の北区に属する植木町・北部町2つの商工会で、「植木・北部広域連携」を形成し、熊本市北部の商工業者の支援を行っている。当会は、植木町全域が管轄地域である。



## ② 人口動態

人口の推移については微減傾向となっている。植木町の近隣である菊陽町、合志市などが企業誘致を積極化し、雇用が拡大したことに伴い、大きく人口増加している中でT SMC稼働後に人口の下げ止まりが期待されている。



(出展 熊本市統計情報室)

## ③ 地域資源

### 観光資源

当地域の観光資源には、

- ・「小野の泉水」・・・世界三大美女の一人と言われている平安時代の女流歌人である「小野小町」の生誕の地とされている湧水池
- ・「味取観音堂」・・・行乞流転(ぎょうこつてん)の俳人種田山頭火が堂守を務め放浪の旅の出発点となったお堂。紅葉で有名。
- ・「田原坂・熊本市田原坂西南戦争資料館」・・・西郷隆盛率いる薩摩軍と官軍がぶつかった西南戦争最大の激戦地。資料館では発掘調査の出土品等を展示し、激戦の様子を伝えている。
- ・「植木温泉」・・・一軒一軒が自家源泉を持っており、各施設が少しずつ違うアルカリ性の泉質であり、「玉の肌」「美人の湯」と呼ばれ、福岡市など県外客が大半である。(温泉旅館10軒)
- ・「植木学校」・・・宮崎八郎(宮崎滔天の兄)、平川惟一らが開設した学校。熊本における自由民権運動のさきがけをなした。植木小学校の敷地に記念碑がのこる。
- ・道の駅「すいかの里植木」・・・熊本市の北の玄関口として、平成28年11月に開業した。農産物等直売所に加えて、観光案内や休憩等の機能も備えており、地域内外の交流拠点となっている。



<田原坂 美少年像>



<小野の泉水>

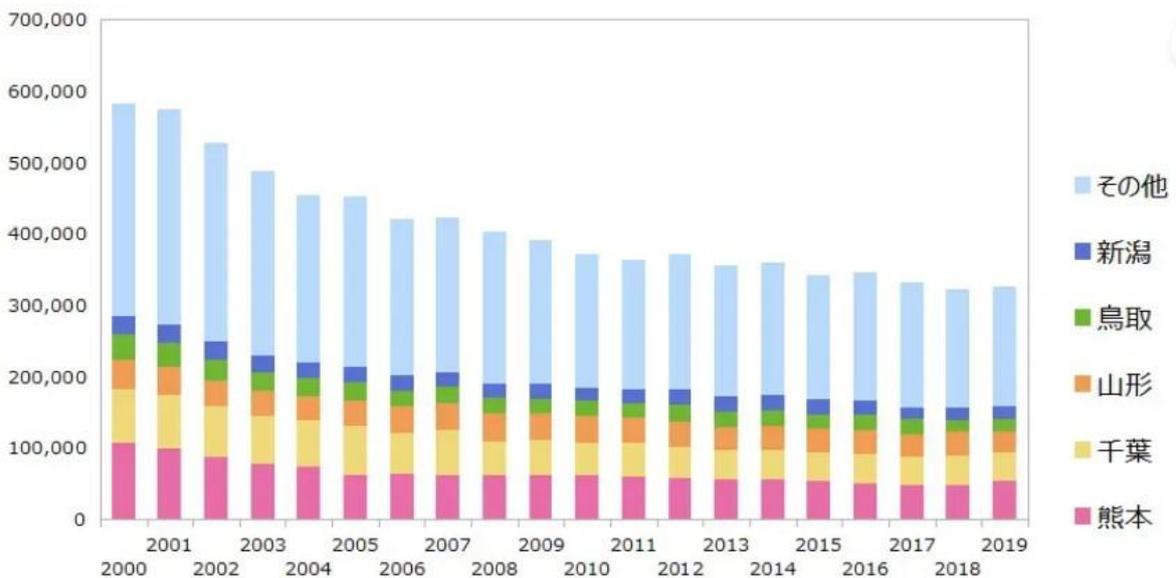
#### ④ 産業状況

##### 第1次産業

熊本市北区の第1次産業の就業者人口は、熊本市5区の中で最も多く、管内で特に盛んに生産されているスイカは全国に通用するブランド化に成功しており、緻密な果肉と濃厚な甘さが特徴である。

また、「くまもとふるさと特産野菜」にも選定されている「大長なす」も市場の中で高い人気を得ており、特徴として、上から下まで同じ大きさで、どこで切っても使いやすく、果肉が甘く、アクがなく柔らかいなどがあり、その他の野菜・果物等についても豊富に収穫することが出来る。ほかにも多種多様な農産品の生産が盛んにおこなわれている。それを象徴するのが、流通拠点として、町内にJAの集荷場2ヶ所に加えて青果市場が2業者(山田青果市場・植木青果市場)存在することである。

今後の課題は1次生産品を利用した商品、加工品、地域特産品(お土産品)等が少ないことがあげられる。また、全国的な課題でもあるが、管内においても農業の2030年問題に象徴されるような農業従事者の高齢化と農業従事者数の減少などが管内の1次産業の課題である。



日本のすいか生産量の年次推移 (単位: トン)

<参照 農業センサス>

### 第2次産業

第2次産業のうち製造業については、生産設備、システム関係、バイオテクノロジー関係、食品関係などの有力なリーディング企業となる地場企業と東証一部上場企業が存在する。

(有力なリーディング企業)

(株)平田機工 資本金 2,663 百万円、売上高 78,443 百万円、従業員連結 2,234 名  
(うち正社員1, 773名)

リバテープ製薬(株) 資本金 100 百万円、売上高 5,150 百万円、社員数300名

今後は菊陽町に開業するTSMCの波及効果により半導体関連企業の管内への立地等が期待される。

### 第3次産業

管内に大型商業施設はなく、これまで商業集積である共同店舗の整備や街づくり会社による中心市街地の再開発など日常生活の利便性向上や地域の賑わいづくり等を支援する小売・飲食・サービス業等の活性化を商工会としても支援を行っているが、大規模小売店舗の進出等により地元小規模事業者は苦戦を強いられている状況にある。

### 観光関連産業

植木温泉・・・町北部にある熊本市唯一の宿泊可能な温泉地。10の宿泊施設を有しており、長期間に渡ったコロナ禍により売上は大幅に減少していたが最近は菊陽町のTSMC新工場建設の作業員などが長期間宿泊しており、特需となっている。今後、TSMC新工場が完成後に工事関係者の需要が見込めなくなった後のインバウンドを中心とした観光客の誘致が課題となる。



< 植木温泉 >

### 管内事業者構成比に見る特色

本会の独自調査による管内の商工業者数は 1,264 事業者（令和 5 年全国連実態調査報告時）であり、業種ごとの内訳は以下のとおりとなっている。※うち、小規模事業者数 1,175 事業者

商工業者等 合計	(計)	商工業者の業種別内訳							定款会員に なり得る 事業所等
		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	
1264	1246	285	109	61	251	142	294	104	18

< 参照 令和 5 年度 全国商工会連合会商工会実態調査 >

また、本会会員の業種別構成比は以下の通りとなっている。会員総数は549事業者となっている。

業種	製造業	建設業	小売業	卸売業	サービス業	飲食・宿泊	農業・漁業	合計
会員数	57	106	123	18	138	99	8	549

<参照 令和5年度熊本市植木町商工会第63回通常総会資料>

以上から管内の小規模事業者及び本会会員の特色としては建設業・サービス業・小売業の業者数が高く、この点は熊本県全体の産業構造と同様の特色といえるが、特筆すべきは管内で宿泊業を経営する10事業者すべてが本会会員である。

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ① 10年程度の期間を見据えて

植木町は人口の緩やかな減少傾向が続いており、後継者不在や従業員不足による廃業、また管内の新規事業者の育成・誘致などが大きな課題となっている。事業承継、創業支援、DX推進などの積極的な支援により事業者の人的労働力によらない生産性の向上や既存企業の承継、新たな企業の創出を目指す。

### ② 熊本市総合計画及び熊本市北区まちづくりビジョンとの連動制・整合性

これまでの熊本市総合計画を踏まえ、本計画を実行することとする。また、商工業の活性化の観点から次期熊本市総合計画と本計画の基本理念を連動・整合し、熊本市との連携を図りながら本会の本分である小規模事業者の個社支援による地域の事業者の活性化を通じて熊本市総合計画の実現に寄与する。

#### 【熊本市第7次総合計画における記載内容】(参考)

#### VI 分野別施策の基本方針6 経済の発展と熊本の魅力の創造・発信



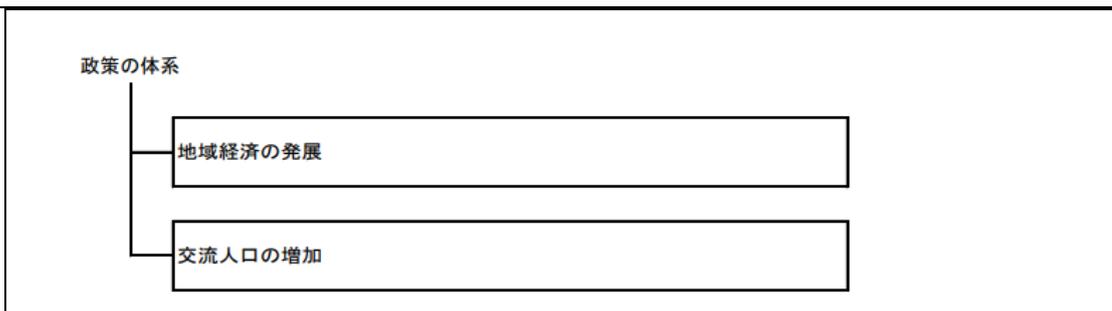
経済のグローバル化に伴う競争環境の激化やAI、IoTを使ったロボットや自動運転などの技術革新に加え、人口減少・少子高齢化の進展による生産年齢人口の減少など、社会経済情勢は大きく変化しています。

熊本市においては、復興需要の収束に伴う経済活動の縮小が懸念される中、地域経済を持続的に発展させていくためには、地場企業はもとより、今後成長が見込まれる産業分野の振興や、創業支援や企業誘致などによる雇用の場と人材を確保する必要があります。

また、観光業については、近年、宿泊者数が順調な伸びを示している中、桜町地区市街地再開発事業の完成や、熊本城特別公開の開始により、今後さらに増加していくことが予想されます。特に、令和元年(2019年)の国際スポーツ大会には、多くの外国人観光客が本市を訪れましたが、これを一過性のものに終わらせることのないよう、継続的な魅力の発信と、多様化する観光ニーズに対応した受入態勢の整備を行っていく必要があります。

そこで、地域経済の発展に向け、中小・小規模企業の経営基盤の強化や円滑な事業承継への支援をはじめ、医工連携などの新たな活力を生み出す産業分野の振興や企業誘致に取り組みます。加えて、潜在的な起業希望者の発掘と起業に向けた支援や、人材確保策を強化するとともに、子育て世代、高齢者、外国人など多様な人材が活躍できる環境整備を推進することで、雇用の創出と市民所得の向上を図ります。

また、交流人口の増加に向け、熊本城をはじめとする観光資源の復旧と魅力の向上を図るとともに、多様化・個性化する観光客の興味・関心を詳細に分析し、そのニーズを踏まえた受入環境の充実を図ることで、観光客の満足度向上や滞在時間の延長に繋がっていきます。



＜熊本市第7次総合計画 VI 分野別施策 第6章 経済の発展と熊本の魅力の創造・発信抜粋＞

**【商工会が連動できること】**

- ・熊本市の施策である創業・経営革新・事業承継の支援について当会は連動する。  
創業者への事業計画策定、資金繰り、補助金、税務などの各種支援と成長段階に応じた伴走支援を実施する。
- ・経営革新については巡回や窓口相談を通じて対話と傾聴により、ニーズを具現化する手助けとなり、経営革新計画をはじめとした計画書作成支援と計画の進捗に応じて必要な支援を継続的に実施する。
- ・事業承継への支援については事業承継の各種制度についての周知を積極的におこない、マッチング支援においては熊本県商工会連合会特任支援課及び熊本県事業承継・引継ぎ支援センター、専門家と連携を図り、円滑なマッチング支援をおこなう。  
事業承継計画、事業承継・引継ぎ補助金などの作成支援については対話と傾聴を重視し、承継者と非承継者のニーズを踏まえた計画書作成支援を行う。

③ 商工会としての役割

本会は地域の総合経済団体であり、小規模事業者を中心とした商工業者の支援機関として対話と傾聴を重視した各事業者の課題の発見、事業者の潜在的な強みの発見、課題解決策の提案、課題解決などに必要な各種支援策を伴走型支援にて実現する。

また、本計画において管内事業者の喫緊の課題である事業主の高齢化、労働力や後継者不足事業者数の減少などへの支援として事業承継・DX推進を強力に支援する。また、専門化・高度化する事業者の諸問題への支援において専門家活用や熊本県商工会特任支援課を通じての各機関との連携もおこない、課題解決を前提とした効果的な支援を実施する。

**(3) 経営発達支援事業の目標**

- ① 伴走型支援による各事業者のゴーイングコンサーン（事業の永続化）の確立  
経営状況の分析などを通じて収集したデータや地域の経済状況等の情報や事業者との対話と傾聴をおこない、事業者の状況や要望と収集したデータに基づく市場環境分析等を勘案して事業者の潜在能力や強みを活かす経営力を向上させ、事業の永続化を確立するよう伴走支援を実施することで地域全体の活性化へと繋げる。
- ② 事業承継支援、創業支援による管内事業者数の増加  
事業承継支援については熊本県商工会連合会特任支援課や事業引継支援センター等の支援機関と連携し、管内事業者の減少に歯止めをかける。また創業予定者へのビジネスプランの策定支援、創業計画書の策定支援、資金調達、経営に係る個別課題へ伴走支援を実施する。
- ③ 新商品開発や販路開拓支援  
新商品開発をおこなった事業者の支援及び新商品開発をおこなう事業者への商品化の支援をおこなうことで管内の活力あるリーディングカンパニーを創出し、管内小規模事業者全体の新事業や前向きな事業への意欲を引き出すとともに各事業者が切磋琢磨し、互いの事業を磨きあう環境の確立を目指し、地域全体の活性化へと繋げる。

## 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6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

- ① 伴走型支援による各事業者のゴーイングコンサーン（事業の永続化）の確立  
伴走支援による経営分析、事業計画策定支援をおこなう。計画策定においては傾聴と対話による事業者の潜在的なニーズや描いているあるべき理想なども掘り起こし、専門家による磨き上げも適宜実施することとして事業を永続化させるための計画実施において、経営者の当事者意識や意欲が伴ったものとなることを目的に支援をおこなう。  
また、計画の実施に当たっては同じく伴走し、進捗管理や実績対計画の検証、必要であればリスクスケジュールの立案も事業者が主体となるよう支援をおこない、体験に基づくスキルを獲得してもらい、将来の自走化を目指す。
- ② 事業承継支援、創業支援による管内事業者数の増加  
事業承継においてはマッチング支援や承継計画書の作成支援をおこなう。特にマッチング支援においては熊本県商工会連合会特任支援課を通じて熊本県事業承継・引継ぎ支援センターをはじめとした関係機関と連携し、マッチング機会の増加を図る。  
創業支援においてはビジネスプランの策定から事業計画書、資金調達ほか創業時の様々な課題に伴走支援をおこなう。  
事業承継及び創業支援ともにフォローアップに重点を置き、定期的なモニタリングによる課題への迅速な支援が取れる体制と関係性を確立する。
- ③ 新商品開発や販路開拓支援  
定期巡回での情報収集や各事業者への新商品開発への支援の周知をおこない、対象となる事業者の掘り起こしを継続的に実施する。商品化への支援としては専門家活用による商品力の磨き上げをおこなう。商品化後の販路開拓支援としてDX推進ではECサイト構築への支援、また商談会や展示販売会への出展、新商品品評会への出展などの方法でPR機会を創出する。

### 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：地域の経済動向については、これまで商業統計、経済センサス、消費動向調査等の外部データを用いて管内全体の経済動向をマクロ的に判断するだけでHPでの公表などのフィードバックは実施していなかった。

課題：従来は分析のみに終始していたことから、分析結果をHP等で広く公表することと、計画書作成支援をはじめとした各種支援時に参考データとしての活用を行っていく必要がある。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
地域経済動向分析の公開回数	HP	未実施	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

国が提供するビッグデータを活用する。具体的には「RESAS」(地域経済分析システム)等を活用し、管内の経済動向分析をおこない、併せて国勢調査に基づく各種統計等を加味して総合的に分析した結果を年に1回本会HPにて公表する。また、同データを活用し管内の経済動向に則した効率的な支援に活用する。

【調査項目】地域経済循環マップ、産業構造マップ、まちづくりマップなど地域経済動向に係る多角的調査

【活用方法】分析した地域経済動向については当会のHPにて公表し、広く管内の事業者へ周知を行い、経営戦略の参考としての活用や事業の課題分析などへ活用を促す。

また、経営指導員等が支援する各種経営計画策定時にも参考資料として活用する。

【想定されるツール】RESAS、MieNa等

**4. 需要動向調査に関すること**

(1) 現状と課題

現状：需要動向調査については新商品開発をおこなった事業者へアンケート等のフィードバックをおこなっていたが、新商品に係る品評に終始していた。

課題：新商品に係る品評のみならず、類似商品の需要動向や対象となる市場の分析など新商品が市場で優位性を持ち、高い商品価値を有するようになるための周辺調査をおこなう。

(2) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
新商品開発 の調査対象 事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者

(3) 事業内容

特産品の新商品を開発した事業者を熊本県商工会連合会主催「肥後もっこすのうまかもんグランプリ」等の品評会への出品を通じて品評結果やアンケート結果のフィードバックデータを出品事業者へ提供することで商品改良の支援を実施する。想定しているサンプル数は専門家5名による品評及び一般参加者100名の試食による品評。

【アンケート調査項目】味に関する感想、商品容器パッケージに関する感想、価格、商品が想定されるシーン(日常使い、贈答品など)

【アンケートの活用方法】上記の調査項目での結果を当該事業者へ直接経営指導員が説明する形でフィードバックし、経営分析に活用するとともに商品の改良へと繋げていく。

**5. 経営状況の分析に関すること**

(1) 現状と課題

現状：小規模事業者持続化補助金等の申請支援や金融支援、税務支援等の経営指導を通じて実施している。

課題：経営分析から事業計画策定まで至らない事業者も一定数おり、分析結果の通知だけに終始してしまうケースがある。

現状で実施している定量・定性分析からさらに踏み込み、対話と傾聴による事業者の潜在ニーズを引き出すことに重点を置き、事業者のモチベーションが伴った事業計画作成支援へ繋げる経営分析をおこなう。

## (2) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
経営分析 件数	17者	20者	20者	20者	20者	20者

## (3) 事業内容

### ①対象者の発掘

定期巡回や窓口相談をはじめとした事業者との対面による接点を増やす活動をおこない、その際に対話と傾聴を重視して事業者の意欲が伴った潜在ニーズを掘り起こす活動をおこなう。掘り起こしたニーズを事業計画策定まで昇華させる。

### ②経営分析の内容

上記①の活動で顕在化したニーズを具現化する方策としての各補助金、計画書の申請事業者及び相談事業者、金融相談、事業承継相談、DX推進をはじめとする各種相談者と専門家派遣利用先を申請書作成や相談対応と並行して財務分析（定量分析）と定性分析（SWOT分析）をおこなう。この過程で対話と傾聴によりラポール（相互の意思疎通や信頼関係）が構築できた先へさらに定性面において経営理念や経営者の思いや5年後のあるべき企業像など一歩踏み込み、事業者が取り組みたい計画につながる分析を実施する。

#### 【分析項目】

- ・財務分析 収益性、安全性、成長性の財務指標との比較分析、業種平均値との比較分析をおこない、財務面における「強み」と「弱み」を把握する。
- ・非財務分析 対話により、財務以外の外的環境や内的環境、自社の「強み」「弱み」を明らかにし、今後の戦略決定への参考としてもらう。

#### 【分析手法】

- ・財務分析 中小企業基盤整備機構「経営自己診断システム」等のツールを活用し、分析をおこなう。
- ・非財務分析 SWOT分析・クロスSWOT分析等のフレームワークを活用し、分析をおこなう。

## (4) 分析結果の活用

分析結果は事業者へフィードバックし、事業計画策定に活用する。

分析結果はデータベースで保管して職員間で共有することで事例研究等のスキルアップ教材として活用する。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

現状：補助金申請や金融支援をきっかけに事業計画策定支援が多く、経営分析実施先から事業計画策定支援へと移行せず、分析のみに終始してしまう先が少なからずある。

課題：事業計画の活用方法や重要性について事業者への周知が不十分な点があり、経営分析実施先から事業計画策定へと至らないケースを減少させることが課題である。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画の策定後のフォローアップを重要視し、計画実行への伴走支援、計画と実績の対比によるPDCAサイクルの実施支援を通じてベンチマークに基づく、計画的経営について事業者自身の体験を通じてスキルを獲得するよう促し、自立を支援する。

また、DX進捗度が全体的に低い、中小零細企業においてはDXの活用により、大きな業務効率化・売上拡大を見込める可能性が高いことからDXセミナー等において事業者の認知の向上と意識の変革を積極的におこなう。

### (3) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
D X推進セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定セミナー	2回	2回	2回	2回	2回	2回
事業計画策定事業者数	10者	15者	15者	15者	15者	15者

### (4) 事業内容

#### ①D X推進セミナーの開催

熊本県商工会連合会、くまもと中小企業デジタル相談窓口との連携・協力を図り、D X推進による課題解決や効率化策を検討できるよう支援を実施する。

セミナーは管内事業者を対象としてIT 専門家を招聘して集団講習形式にて実施する。

#### ②事業計画策定セミナー

経営分析を実施した事業者の中で具体化したニーズや課題を具現化、解決する方策として事業計画策定セミナーを開催する。

セミナーは中小企業診断士などの専門家を招聘し、管内事業者を対象として各コマ1時間を基本とした個別相談形式で実施する。

## 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

現状：事業計画策定後の支援については、事業計画の重要性や緊急性に応じ優先順位を決め、優先順位が高いものについては随時行い、定期的には四半期に一度フォローアップを行っているが、目標数には及んでいない。

課題：これまで四半期に一度実施しているものの、当初の目標が高かったため、実際の相談数・事業者からの要望に即した目標数を設定した上で実施する。

### (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に計画の進捗状況の確認を行い、事業者個々の状況・要望に適したフォローアップを実施する。実際の進捗状況に応じて、事業者との対話を重ねることで、考えや方向性を経営者・従業員と共に明確にし、事業者の自発性を促す。計画の遅れやズレが生じた事業者に対して自走化を意識し、個別に支援体制を見直す。

経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員が一緒に作業を行うことで、現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、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、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、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、フォローアップを行う。

### (3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
フォローアップ対象事業者	10者	15者	15者	15者	15者	15者
頻度(延べ回数)	40回	60回	60回	60回	60回	60回
売上増加事業所	5社	7者	7者	7者	7者	7者
利益率1%以上増加の事業者数	4社	5者	5者	5者	5者	5者

### (4) 事業内容

事業計画を策定した全ての事業者を対象として、経営指導員が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、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フォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定15者を4半期毎に1回として年4回とする。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、他地区等の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。

## 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: 地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

課題: これまで実施しているものの、展示会展展の事前・事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。

今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。等

### (2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある事業所を重点的に支援する。

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、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、商談のサポート等きめ細かな伴走支援を行う。

DX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、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、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など事業者の段階に合った支援を行う。

### (3) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
① 展示会出展事業者数	6者	6者	6者	6者	6者	6者
売上額/者	6万円	8万円	10万円	10万円	10万円	10万円
② 商談会参加事業者数	4者	4者	4者	4者	4者	4者
成約件数/者	2件	4件	4件	4件	4件	4件
③ SNS活用	5者	6者	6者	6者	6者	6者
売上増加率(%) /者	—	5%	5%	5%	5%	5%
④ ECサイト利用事業者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率(%)	—	5%	5%	5%	5%	5%
⑤ 自社HPによるネット ショップ開設事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率(%)	—	5%	5%	5%	5%	5%

### (4) 事業内容

#### ①展示会出展事業 (BtoC)

県連が主催する「くまもと物産フェア」や熊本市北部商工会と熊本市植木町商工会の広域連携事業で行う「よかもんまつり」等の県内外で開催される展示会や催事においてブースを借り上げ、巡回指導や個別相談等で展示会出展に意欲的な事業者及び事業計画策定事業者から優先的に選定し、新たな需要の開拓を支援する。

【参考】「くまもと物産フェア」は、秋の年1回2日間にわたり、県内の事業者250程度が出展する恒例イベントで延べ20,000人が来場する。

「よかもんまつり」は、秋の年1回、熊本市北部の事業者10程度が出展するイベントで延べ3,000人が来場する。

【本会からの出展者数実績】くまもと物産フェア 2事業者  
よかもん祭り 4事業者

【想定される支援対象者】管内の県内での販路拡大に意欲的な事業者及び事業計画策定事業者

#### ②商談会参加事業 (BtoB)

西日本最大級の「FOOD STYLE KYUSYU」において4ブースを借り上げ、巡回指導や個別相談等で展示会出展に意欲的な事業者から事業計画を策定した事業者を優先的に、4社選定し出展する。出展だけではなく、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に専門家の個別指導を行うとともに、事後には名刺交換した商談相手へのアプローチ支援等のフォローアップを行い、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

【参考】「FOOD STYLE展示会」は、秋の年1回2日間にわたり、全国42都道府県から、1,000社以上が出展する恒例イベントで15,000人が来場する。

【本会からの出展者数実績】4事業者

【想定される支援対象者】管内の県外への販路開拓へ意欲的な事業者及び事業計画策定事業者

#### ③SNS活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

管内のSNS活用による宣伝を未実施である全事業者を支援対象者と想定し、6事業者を目標に販売促進ツールとして活用を促す。

#### ④ECサイト利用（BtoC）

比較的多くのユーザーが利用する大手ECサイトとの取引提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

想定される支援対象者は管内の全事業者であるが、自社HPによるネットショップ開設支援先を重点支援先として多様なチャンネルでの売上拡大を支援する。

#### ⑤自社HPによるネットショップ開設（BtoC）

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等、WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

想定される支援対象者は管内の全事業所であるが、重点支援先としては創業支援先を想定している。

## 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：経営発達支援計画の評価については、外部専門家（中小企業診断士）、熊本市商業金融課、熊本県商工会連合会、熊本市植木町商工会正副会長等で「事業評価委員会」を組織し、実施状況、成果の評価等見直しを行ってきた。

課題：委員会内での検証、評価自体は行ったが、その後実質的な見直しや変更までに至らなかった。また、実施内容、結果、課題について全職員で共有が不十分な点があり、今後は、効果的な検証と情報共有化、改善が必要である。

#### (2) 事業内容

①当会の理事会と併設して、熊本市商業金融課、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等をメンバーとする「事業評価委員会」を年度内に2回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について検証、評価を行い、次年度への改善対応を図る。

②当該協議会の評価結果及び「事業評価委員会」にて顕在化した改善対応を踏まえた改善策を理事会へ報告した上で、当会の通常総会で次年度事業実施方針等に反映させるとともに、熊本市植木町商工会のホームページで計画期間中公表する。（年度内に2回）

### 10. 経営指導員等の資質向上に関すること

#### (1) 現状と課題

現状：熊本県商工会連合会主催の研修会や中小企業基盤整備機構による中小企業大学の研修に参加している。また、熊本市商工会経営指導員による「経営指導員連絡会議」での研修会にも参加。その他、WEB研修や効果測定において、各自がスキルの向上を図り、支援能力や資質向上に努めてきた。

課題：外部研修の内容や各個人の持つ知識が共有できておらず、個々のスキルにバラつきがあるため、職員間でのミーティング時などに事例や制度改正などを共有する機会を持つことが必要である。

#### (2) 事業内容

以下の内容により経営指導員及び経営支援員の支援能力の向上を図る。

【参加対象者】経営指導員、経営支援員、一般職員を含む全職員

## 外部講習会等の積極的活用

### 【経営支援能力向上セミナー】

熊本県商工会連合会や経営指導員連絡会議が主催する経営支援能力向上研修や中小企業庁が主催する経営指導員研修、Web研修等への参加を通じて小規模事業者の経営や支援制度に関する情報や小規模事業者向け支援ノウハウや支援についてのアプローチ法（対話と傾聴）の習得向上を図る。

### 【DX 推進に向けたIT・デジタル化セミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX 推進への対応にあたっては、経営指導員及び経営支援員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、熊本県商工会連合会が主催するDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても参加し、最新の情報や施策について理解を深め、事業者支援の力を付ける。

### 【コミュニケーション能力向上セミナー】

支援の基本姿勢である対話と傾聴の習得・向上を図る。事業者との信頼関係や本質的課題の発見能力を向上させ、事業者のニーズと支援のミスマッチを防止する。

### 【単会にて独自で実施する職員支援能力向上の取組み】

#### ・巡回活動でのOJT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。

#### ・データベース化

担当経営指導員及び経営支援員が基幹システムや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とともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

#### ・情報の共有化

職員のミーティング時を利用し、支援事例や制度改正についての情報を共有化し、職員間の知識差を是正する。

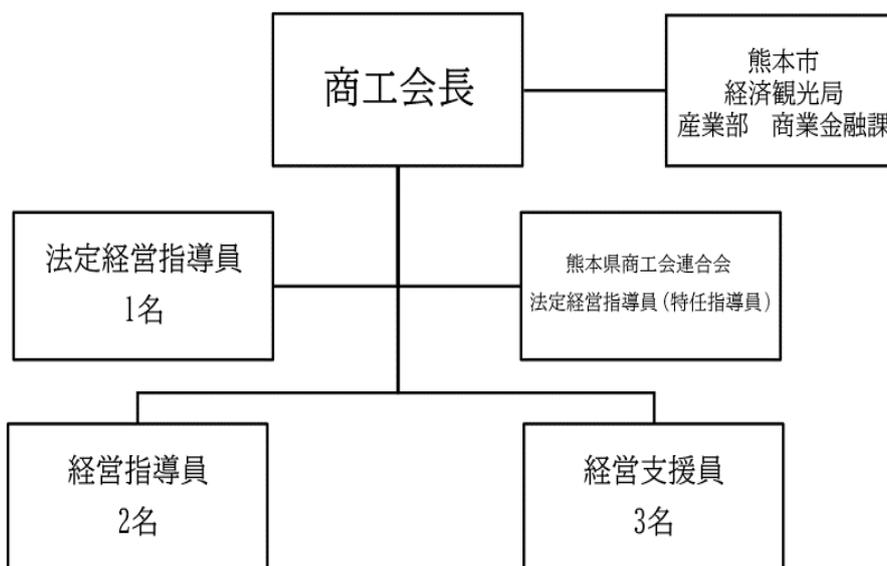
(別表2)

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

(令和7年4月1日現在)

(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)



(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：佐藤 孝一 連絡先：熊本市植木町商工会 TEL 096-272-0236

■氏名：甲斐 武史 連絡先：熊本県商工会連合会 TEL 096-325-5161

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。

熊本県商工会連合会は、各商工会の経営発達支援計画の実施に係る指導・助言や目標達成に向けた進捗管理を行う責任者としての立場に加え、事業承継や熊本地震からの復旧復興支援の対応を行うため、令和元年度から、全国で初めて6名の特任経営指導員を熊本県商工会連合会に配置し、令和2年度には5名増の11名体制に充実させた。令和6年4月現在においても、引き続き、熊本県商工会連合会に11名の特任経営指導員を配置。担当地区を割り振り、各商工会と密に連携を図っている。特任経営指導員は、日常的に担当地区の商工会を巡回し、事業計画策定支援等、特に高度な助言が必要となる場合は、各商工会の経営指導員等と連携、協力しながら、直接支援対象先に対しての指導・助言を行っている。

特任経営指導員は各商工会所属の経営指導員と共に法定経営指導員として経営発達支援計画の目標達成に向けた進捗管理を実施する。各商工会の経営発達支援計画における法定経営指導員を2名

体制とすることで、自然災害や新興感染症発生時のリスク分散と迅速な対応が可能となる。また、人事異動の際にも事業実施に係るノウハウが欠落するのを防ぎ、円滑な事業の承継と遂行が可能となる。以上より、本計画における法定経営指導員の配置については、熊本県商工会連合会所属特任経営指導員である法定経営指導員1名、本会所属の法定経営指導員1名の計2名を配置する。

(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

〒861-0132

熊本県熊本市北区植木町植木486

熊本市植木町商工会

TEL:096-272-0236

FAX:096-273-3243

E-mail:ueki@kumashoko.or.jp

②関係市町村

〒860-8601

熊本県熊本市中央区手取本町1番1号

熊本市 経済観光局 産業部 商業金融課

TEL:096-328-2424

FAX:096-324-7004

E-mail:syougyoukinyuu@city.kumamoto.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6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
必要な資金の額	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
専門家派遣費	400	400	400	400	400
通信運搬費	200	200	200	200	200
展示会等実施・出展費	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
旅費	100	100	100	100	100

(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
①国補助金、県補助金、市補助金 ②商工会自主財源(会費、使用料、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