

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|---|
| 実施者名 (法人番号) | 津奈木町商工会（法人番号 8330005006588） 津奈木町（地方自治体コード 434841） |
| 実施期間 | 令和4年4月1日 ～ 令和9年3月31日 |
| 目標 | 経営発達支援事業の目標 ①事業承継および事業転換の支援強化による地域経済の維持 ②先端設備導入やIT導入等の支援強化による生産性向上 |
| 事業内容 | 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地域の経済動向分析 ②景気動向分析 4. 需要動向調査に関すること ①新商品や既存商品のニーズ調査 5. 経営状況の分析に関すること ①経営分析セミナーの開催及び参加者の経営分析 6. 事業計画策定支援に関すること ①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施 ②「事業計画策定セミナー」の開催 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①事業計画策定者へのフォローアップ 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①「くまもと物産フェア」（BtoC）②「フードスタイル」等（BtoB） ③生産性向上支援 ④SNS活用 ⑤自社HPによるネットショップ開設（BtoC） |
| 連絡先 | 津奈木町商工会 〒869-5603 熊本県葦北郡津奈木町大字岩城 2113-2 TEL 0966-78-3580/FAX 0966-78-3617 E-mail:tunagi@lime.ocn.ne.jp 津奈木町政策企画課 〒869-5692 熊本県葦北郡津奈木町小津奈木 2123 TEL 0966-78-3114/FAX 0966-78-3116 E-mail:seisakukikaku@town.tsunagi.lg.jp |

(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

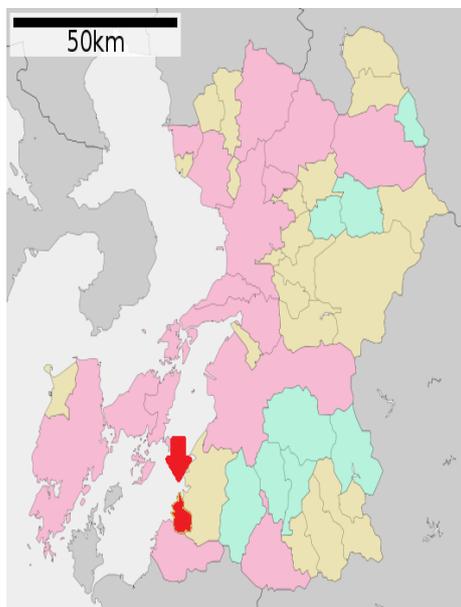
(1) 地域の現状及び課題

①現状

津奈木町は、熊本県南部に位置し、東南北の三方は山に囲まれ、海岸線近くまで迫る山々には、温暖な気候を利用して甘夏みかんやデコポンの果樹園が広がっている。西は不知火海に面しており、海岸線を利用してタイやフグ、ヒラメの養殖が盛んに行われている。平成23年3月に全線開通した九州新幹線や、平成28年2月末に開通した南九州西回り自動車道津奈木インターにより交通の利便性も高まってきている。

主な産業は、海岸線近くまで迫る山々の地形と温暖な気候を利用したスイートスプリングや甘夏・みかん・デコポンなどの果樹栽培と、町の西側に広がる不知火海沿岸を利用したタイやフグ、ヒラメの養殖や水産加工品が基幹産業となっている。しかしこの基幹産業は産地間競争の激化や消費地への販売条件の悪さ等で所得が低下、更に後継者不足等により年々衰退傾向にある。雇用の受け皿である建設業は令和2年7月豪雨の復興需要もあり、持ち直してはいるものの一時的な物であり、長期的な視点でみると、管内人口の減少による需要の減少により、こちらも衰退傾向にある。

小さな町としては珍しく美術館を擁し、町の様々な場所に16体の彫刻が設置されている。最近ではアートによる町づくりが推進され、「海の上に立つ小学校」として有名な赤崎小学校を活用した「赤崎水曜日郵便局」はグッドデザイン賞を受賞している。



〈人口推移〉

(人)

| | 2020年 | 2025年 | 2030年 | 2035年 | 2040年 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 人口 | 4,248 | 3,834 | 3,457 | 3,099 | 2,772 |
| 労働生産人口 | 2,420 | 2,048 | 1,739 | 1,520 | 1,324 |
| 割合 | 51.8% | 48.2% | 45.4% | 44.0% | 42.7% |

本町の人口がピークであった1950年の9,303人から、2020年は4,248人と半数を割込み、今後の人口の推計では、減少に歯止めがかからず、20年後の2040年には3,000人を割込む見込みとなっている。また、人口減少に伴い、労働生産人口も減少傾向にあり、少子高齢化も重なって、人口に占める労働生産人口の割合は2040年には42.7%となっている。

〈業種割合（経済センサス）〉

| | 合計 | 建設業 | 製造業 | 卸小売業 | サービス業 | その他 |
|-----------|-----|-----|-----|------|-------|-----|
| H26 商工業者数 | 148 | 28 | 21 | 37 | 57 | 5 |
| 小規模事業者数 | 125 | 17 | 18 | 34 | 52 | 4 |
| R2 商工業者数 | 144 | 27 | 20 | 37 | 55 | 5 |
| 小規模事業者数 | 121 | 16 | 17 | 34 | 50 | 4 |

管内の商工業者については、サービス業が最も多く、近年は、商工業者数については大きな変化はみられないものの、管内の85%が小規模事業者となっているほか、人口構成と同じく経営者の高齢化が進んでいる。

②課題

津奈木町の2020年の高齢者の割合は42%と全国平均28.7%と比べても、急速に高齢化が進んでおり、それに伴って経営者の高齢化も進んでいる。高齢化については、今後も加速する見込みであり、後継者不足が喫緊の課題となっている。

また、人口減少も大きな問題となっており、人口減少と比例して、労働生産人口も減少していく見込みである。労働生産人口の減少は地域の経済規模の縮小に影響を及ぼし、経済規模の縮小は小規模事業者が多い管内では事業者の存続に直接関わってくるので、労働生産人口の確保とともに、一人あたりの労働生産性を高めて行く必要がある。

南九州西回り自動車動津奈木インター開通以降、交流人口は増加傾向にあるが、同時に人口流出および、サービス業を中心に消費の町外流出が起きており、管内のサービス業は衰退傾向にある。そのため、外部からの需要を取り込むとともに消費者のニーズを捉え、管内での消費行動を活性化させる取組みが必要となってくる。

(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

今後10年で人口減少および少子高齢化が急速に進み、「管内の需要の縮小や変化」「後継者不足」などによって、事業所の廃業が増加し、地域経済が縮小する恐れがあり、地域経済が縮小すると、雇用の場が失われ、人口流出が加速する可能性も出てくる。地域経済を維持し、事業所の持続的発展のためにも、新たなサービスの創出や事業承継、消費者のニーズに合わせた事業転換等を積極的に支援していく。

②津奈木町総合戦略との連動性・整合性

津奈木町では「第2期津奈木町まち・ひと・しごと創生総合戦略」において、商工振興関連として次の項目を基本目標に掲げており、今回の支援計画と連動した内容となっている。

基本目標1 稼げるまちをつくとともに、安心して働けるようにする

「農林水産業の振興」主軸として「地場企業育成・雇用確保」を連動させることで、町の基幹産業である第一次産業の稼ぐ力を強化するとともに、地域資源を活かした持続可能な産業を生み出し、すべての世代が安心して働ける雇用環境の創出につなげる。

本目標の達成のために、津奈木町では「津奈木町地域商社推進協議会」を設立し、町内事業者等の創意工夫により実施する町経済の活性化や新産業創出を図る事業を実施し、仕事創生による若い世代の人口流出に歯止めをかけ住みたくなるまちづくりにつなげることを目的とする。

基本目標2 世界とつながり、津奈木町への新しいひとの流れをつくる

「少子高齢化・人口減少対策」と「観光の振興」を連動させ各種施策を推進することで新しいヒト・モノ・カネ・コトの流れを作る。

③商工会としての役割

地域唯一の総合経済団体として、これまで地域の事業者に寄添いながら支援を行ってきた。人口減少や少子高齢化、また、近年では大規模災害や新型コロナウイルス感染症の発生などにより、経営環境が目まぐるしく変化する中で、行政や金融機関、広域連携商工会とより緊密に連携を取りながら、町の「第2期津奈木町まち・ひと・しごと創生総合戦略」に明記されているように地域資源を活かした持続可能な産業を生み出していく。そのために特産品取扱い事業者への販路開拓支援を行うとともに、その他の業種の事業者に対しても、それぞれの事業所に合った伴走型支援を行うことにより、事業者の持続的発展を支援し、地域経済の振興の役割を担う。

(3) 経営発達支援事業の目標

①事業承継および事業転換の支援強化による地域経済の維持

管内商工業者の8割以上を占める小規模事業者の減少は、消費の流出や雇用の減少など、地域経済規模の縮小を招くため、事業承継の取組みを強化することにより、後継者不足等による廃業を抑制し、地域経済規模の維持を目標とする。

また、新型コロナウイルス発生以降、人々の消費行動が変化しており、管内消費者のニーズに合わせたビジネスモデルの構築や事業転換等を併せて支援していく。

②先端設備導入やIT導入等の支援強化による生産性向上

人口減少に伴う、労働生産人口の減少により、小規模事業者の生産力も低下する恐れがある。事業所の生産性の低下は売上減少や利益率の低下に影響を及ぼす恐れがあり、人口減少の中で生産性を維持するためにも、小規模事業者の先端設備の導入やIT技術導入等を支援していく。

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

①事業承継および事業転換の支援強化による地域経済の維持

経営実態調査の実施により、後継者の有無や承継の時期等を把握し、熊本県商工会連合会特任支援課や熊本県事業引継支援センターと連携し、講習会や相談会を開催し、親族及び第三者承継を進めていく。また、経営は安定しているが、後継者が不在の事業者について、経営の先行きが見えない事業者に対し事業の転換も含めた引継ぎ等も支援していく。

②先端設備導入やIT導入等の支援強化による生産性向上

経営分析により、売上や利益目標を明確にし、DXセミナーや専門家派遣を行い、先端設備の導入やIoTやAIの導入による生産性向上を支援する。

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】

平成29年度に商工会会員を対象に経済動向調査を実施したが、以後は実施していない。

【課題】

前回の調査では商工会会員のみを対象としており、管内全体の経済動向を調査するまでには至っていないため、「RESAS」などのビッグデータを活用し、地域経済の動向を調査し、調査結果をどのように分析し活用していくかが課題である。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|-----------------|------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①地域の経済動向分析の公表回数 | HP | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ②景気動向分析の公表回数 | HP | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |

(3) 事業の内容

①地域の経済動向分析 (国が提供するビッグデータの活用)

当地域に於いて真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや施策資源を集中投下し、効果的な経済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。

【分析手法】 ・「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析

・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の動き等を分析

・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

⇒上記の結果を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する

②景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、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、管内小規模事業者の景気動向について、年1回調査・分析を行う。

【調査手法】 調査票を郵送し返信封筒で回収する

【調査対象】 管内小規模事業者40社（製造業、建設業、小売業、サービス業から10社ずつ）

【調査項目】 売上額、仕入価格、資金繰り、雇用、設備投資等

【独自調査項目】 経常利益

（4）成果の活用

調査結果をもとに分析および課題の抽出を行い、報告書を作成しHPで公表するとともに、行政にも情報提供を行い、管内の小規模事業者の現状を理解してもらい課題の共有化を図る。

また、小規模事業者の経営分析や事業計画策定の基礎データとして、経営指導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】

展示会に参加した際に、バイヤーや来場者から口頭での聞き取りは行っていたが、アンケート方式での需要動向調査については実施していない。

【課題】

積極的に新商品を開発し販路開拓に取り組む事業者が少ないため、支援事業所や支援商品を絞り込んだ上で、調査項目や分析手法を具体的に設定してより詳細に調査を行い、対象事業所にフィードバックすることが課題である。

（2）目標

| | 現行 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|-----------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①新商品開発の調査対象事業者数 | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |

（3）事業内容

①新商品開発の調査

特産品を活用した新商品を開発した事業所や、既存商品の改良を検討している事業所を対象に、熊本県商工会連合会が開催する、くまもと物産フェアにおいて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所にフィードバックすることで、商品の改良に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【調査手段・手法】 くまもと物産フェアの来場者に、商品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

【サンプル数】 来場者50人

【分析手段・手法】 調査結果は、販路開拓等の専門家に依頼し分析を行う。

【調査項目】 ①味、②色、③大きさ、④価格、⑤見た目、⑥パッケージ等

【調査・分析の結果の活用】 分析結果は、専門家と経営指導員等が当該事業所に直接説明する形でフィードバックし、ブラッシュアップのヒントを与える。

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や金融支援、販路開拓支援など経営指導の範囲内で行っている。

【課題】

経営指導員のみでの分析にとどまっており、専門的な知識が不足している場合もあるため、専門家等と連携するなどして、様々な視点からの分析が課題となっている。また、分析事業者数も年間5者程度と件数も不十分である。

(2) 目標

| | 現行 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|-----------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①セミナー開催件数 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ②経営分析事業者数 | 5者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 |

(3) 事業内容

①対象事業者の発掘

巡回や各種補助金申請相談・金融相談・記帳代行指導などの窓口相談を通じて経営分析の必要性を訴え、事業者の掘り起こしを行う。

【セミナーの募集方法】チラシを作成し、巡回・窓口相談時に案内を行うとともに、HPで広く周知する。

②経営分析の内容

【支援対象者】セミナーの参加者、記帳代行業所、補助金申請者、事業継続の意思や、後継者等の有無を把握し重点支援先等をピックアップして実施する。

【分析項目】定量分析として「財務分析」と、定性分析として「SWOT分析」を行う。

＜財務分析＞売上増加率、粗利益率、営業利益率、労働生産性、売上高、経常利益、損益分岐点等

＜SWOT分析＞強み、弱み、脅威、機会等

【分析手法】定量分析については経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。

非財務分析はSWOT分析のフレーム等で整理する。

また、専門的および高度な分析については、専門家等と連携して分析を行う。

(4) 分析成果の活用

分析結果は、事業者にフィードバックして経営課題の発見に努め、事業計画書の策定につなげるなど個別の取組みを継続して支援する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業計画策定セミナー等の開催や個別相談、補助金申請（小規模事業者持続化補助金等）や金融支援（創業計画、経営支援プログラム等）をきっかけに事業計画の策定支援を行っている。

【課題】

補助金申請や融資、新規創業者など、必要とする一部の事業者への支援にとどまっており、セミナー等の開催方法を見直すなど多くの小規模事業者に事業計画策定の意義や重要性について理解を深めていく。また、地域の経済動向調査及び経営状況の分析結果を踏まえ、小規模事業者の持続的発展に向けた事業計画策定の支援が課題となっている。

(2) 支援に関する考え方

成長意欲のない小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促していくのは難しいため、作成意欲を少しでも高めるよう、伴走型の指導や助言、「事業計画策定セミナー」等のカリキュラムを工夫するなど計画策定段階から実行まで支援をしていくことにより、5. で経営分析を行った事業者の内5割程度の事業計画策定を目指す。

併せて、事業承継や、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

また、事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、データとデジタル技術を活用した小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

| | 現行 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|---------------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①DX 推進 セミナー | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| セミナー 参加者数 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 |
| ②IT 専門 家派遣 | — | 4回 | 4回 | 6回 | 6回 | 6回 |
| IT 専門家派遣 事業所数 | — | 2者 | 2者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| ③事業計画 策定セミ ナー | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| 事業計画策 定事業者数 | 6者 | 10者 | 10者 | 10者 | 10者 | 10者 |

(4) 事業内容

①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナーの開催や熊本県商工会連合会と連携してIT専門家派遣等を実施する。

【支援対象】 経営分析を行った事業者および事業計画書を作成意欲のある事業者

【募集方法】 チラシを作成し、巡回・窓口相談時に案内を行うとともに、HPで広く周知する。

【講師】 内容に応じ、熊本県商工会連合会の専門家派遣の講師の中から招聘する

【カリキュラム】 DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例、クラウド型顧客管理ツールの紹介、SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用方法等

また、セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じて熊本県商工会連合会の専門家派遣事業を活用しながら、IT専門家派遣を実施する。

②「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所を中心に行う。

【支援手法】事業計画策定セミナーの受講者の中から、解決すべき課題が明確な事業所、成長意欲の高い事業者に対して、経営指導員が伴走型支援により、事業計画の策定に繋げていく。また、高度かつ専門的な分野においては、専門家と連携を取りながら、計画の策定につなげていく。

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、緊急性に応じて優先順位を決め、回数を設定し行う予定だったが、計画どおりには行えていない。

【課題】

経営指導員のマンパワーが不足しており、定期的なフォローアップが出来ておらず、今後は計画的にフォローアップを行うことが課題となっている。また、個別支援により、PDCA サイクルを実施し、単発的な事業計画にとどまらず、次の計画策定を支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象に、計画の進捗状況を定期的に確認し、事業者個々の状況に合わせたフォローアップを実施する。進捗状況に応じて支援回数を見直し、計画に遅れやズレが生じた事業所に対して集中的フォローアップ支援を実施する。

(3) 目標

| | 現行 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|----------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| フォローアップ事業者数 | 3者 | 10者 | 10者 | 10者 | 10者 | 10者 |
| 延回数 | — | 42回 | 42回 | 42回 | 42回 | 42回 |
| 売上増加事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 利益率3%以上増加の事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |

(4) 事業内容

フォローアップについては、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、フォローアップ頻度を設定する。

具体的には、事業計画策定10者のうち、4者は2ヶ月に1回、3者は四半期に1回、他の3社については年2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、外部専門家など第三者の視点を投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応策を検討のうえ、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】

販路開拓セミナーに参加した小規模事業者に対して展示会や商談会への参加を促し、販路開拓支援を行っている。

また、新型コロナウイルス感染症発生以降、管内の小規模事業者の中でもオンラインによる販路開拓を行う事業者は増えたものの、「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に向けた取組みが進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまった事業者が多い。

【課題】

展示会や商談会等に参加し商談には至ったものの、生産力が課題となり、取引まで至らない事例もあり、小規模事業者の生産性の向上が課題となっている。

また、管内の人口が減少し購買力が低下する恐れがある中で、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、DXに向けた取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、熊本市や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、経営指導員等が事前・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。

また、生産性向上のために先端設備導入支援や、IT導入支援を行い、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う。専門的な相談については必要に応じて熊本県商工会連合会と連携し、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4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|---------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①展示会出展事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上額/者 | — | 10万円 | 10万円 | 10万円 | 10万円 | 10万円 |
| ②商談会参加事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 成約件数/者 | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| ③生産性向上支援者数 | — | 1者 | 1者 | 1者 | 2者 | 2者 |
| ④SNS活用事業者 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| ⑤ネットショップの開設者数 | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |

(4) 事業内容

①「くまもと物産フェア」(BtoC)

毎年11月の月上旬に開催されている熊本県商工会連合会主催の県内物産を一堂に会した物産展で熊本県内外より2日間で2万2千人が来場する。特産品を活用して新商品を開発した事業者等3社程度の出展を行う。

②「フードスタイル」等(BtoB)

都市圏にて開催される商談会を想定する。来場者数15000人、出展者数570社。当会より特産品を活用した事業者3社程度の出展を行うだけでなく、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研修を行うとともに、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。

③生産性向上支援

販路開拓を目指す事業者に対して、目標とする売上高に対して必要な生産能力を分析し、生産能力が不足している場合は、必要に応じて先端設備の導入や、IT技術の導入など、生産性向上に関する支援を行う。

④SNS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。

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う。HPなどは、タイムリーな情報発信が重要であるため、事業者自身で更新できるようになるまで、継続した支援を行う。

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】

これまでの当会実施事業については、年度毎に評価委員会(年1回)を開催し、事業結果に対する評価を行い、改善の上、次年度の事業に取り組んでいる。また、評価結果については、理事会に報告を行っている。

【課題】

事業結果の報告については、理事会など内部への報告にとどまっており、今後は管内の小規模事業者に対して発信していくことが課題となっている。

(2) 事業内容

当会の理事会と併設して、津奈木町政策企画課、法定経営指導員、外部有識者として津奈木町金融機関支店長等をメンバーとする「経営発達支援事業評価委員会」を年度毎に2回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

また、当該委員会の評価結果は、役員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、HPへ掲載(年1回)することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

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

【現状】

経営指導員等の資質向上に対する取組は、中小企業大学校による支援機関向け研修や、商工会連合会や商工会職員協議会の主催する講習会に参加することで行っている。

【課題】

経営指導員については、研修会やセミナーでの支援スキル向上が図られてきたが、それらの習得スキルが共有できておらず、職員全体の資質向上にはつながっていない。

(2) 事業内容

①外部研修会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

熊本県商工会連合会及び中小企業基盤整備機構が支援機関を対象として開催する小規模事業支援研修（専門スタッフ研修会一般コース・特別コース、基本能力研修会等）に参加し、地域や国内の需要動向を把握するとともに経営支援のノウハウや支援の進め方等について研修し、支援能力を高める。

【DX推進に向けたセミナー】

地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、職員の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、下記のような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積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

ア) 業務効率化等の取組

クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

イ) 需要開拓等の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) その他取組

オンライン経営指導の方法等

②OJT制度の導入

経営指導員と経営支援員がチームを組むことにより、指導・助言・情報収集方法を学ぶなど、OJTによる伴走型の支援能力を高める。

③職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が講師を務め、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（2ヶ月に1回、年間6回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る

④データベース化

熊本県商工会連合会が新たに導入した小規模支援システムを活用し、担当経営指導員等がデータ入力方法を標準化し、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とともに、配置転換等における円滑な業務引継ぎにも活用できるように情報管理を行う。

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】

これまでは、商工会の経営指導員等が小規模事業者を支援するノウハウは、熊本県商工会連合会や八代・芦北地区職員協議会等が定期的を開催する研修会で習得してきた。また、水俣・芦北地域雇用創造協議会などから地域の経済状況について情報交換を行っている。

【課題】

個々の職員の能力には得意不得意があり、職員数が限られた商工会の中で一定レベルの支援を継続的に提供するには、広域連携商工会やよろず支援拠点などと支援ノウハウや情報を共有する体制を構築することが課題である。

また、支援内容も多岐にわたるため、よろず支援拠点など他の支援機関や専門家との連携を積極的に行い、枠を超えた支援を行うことも必要である。

(2) 事業内容

①経営指導員同士の情報交換

熊本県商工会連合会等が開催する支援研修において、他の商工会等とノウハウや支援策について情報交換を行い、支援力強化を図る。(年2回)

②金融機関との情報交換

日本政策金融公庫が毎年行う「経営改善貸付協議会」及び熊本県信用組合が毎年行う「地区総代等懇談会」に出席し、水俣・芦北地区の金融・経済状況について情報交換を行い、金融支援の一助とする。(年2回)

③税務指導研修会による情報交換

南九州税理士会及び八代税務署が開催する税務指導研修会に参加し、税務支援能力の向上を図るとともに、業界動向等の情報交換を図る。(年1回)

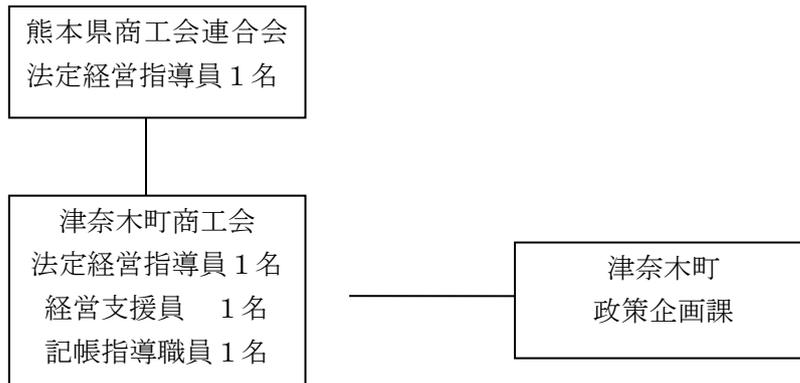
(別表2)

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法定経営指導員の氏名、連絡先

- ・氏名：後藤健二郎
連絡先：津奈木町商工会 TEL 0966-78-3580
- ・氏名：中島 省吾
連絡先：熊本県商工会連合会 TEL 096-325-5161

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・実施に掛かる指導及び助言、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を行う。

熊本県商工会連合会は、経営発達支援事業の実施に係る指導・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、令和元年度に全国で初めて6名の特任経営指導員を配置した。令和2年度には5名増の11名体制に充実させ、商工会ごとに法定経営指導員として選定している。

特任経営指導員は、日常的に担当地区内の商工会を巡回し、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。また、目標の達成に向け、各商工会所属の法定経営指導員と共に事業の進捗管理を実施しつつ、更に特任経営指導員が広域で複数の商工会における管理及び支援に関与することで、効率的、効果的に経営発達支援事業を実施している。

以上のことから、法定経営指導員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

〒869-5603

熊本県葦北郡津奈木町大字岩城 2113-2

津奈木町商工会

TEL 0966-78-3580/FAX 0966-78-3617

E-mail:tunagi@lime.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒869-5692

熊本県葦北郡津奈木町小津奈木 2123

津奈木町政策企画課

TEL 0966-78-3114/FAX 0966-78-3116

E-mail:seisakukikaku@town.tsunagi.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4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 |
| セミナー開催費 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 展示会出展費 | 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 |
|--|
| 伴走型小規模事業者支援推進補助金、県補助金、町補助金、商工会会費収入、負担金収入、手数料収入 |

(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 |
| |