

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	山江村商工会(法人番号 1330005007659) 山江村(地方公共団体コード 435121)
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	① 小規模事業者の経営力及び販売力向上による持続的発展 ② 創業の推進及び事業承継推進による廃業・倒産等の抑制 ③ 地域資源を活用した商品開発及び「ブラッシュアップ」による外貨獲得 ④ 他の支援機関との連携と職員の資質向上による支援体制の強化
事業内容	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を活用し、地域経済の実態把握と分析を行い、地域における課題を抽出することによって、地域産業に係る小規模事業者の経営力向上に繋げる。 <u>4. 需要動向調査に関すること</u> 当村の主な農産物である栗を活用した新商品を開発・「ブラッシュアップ」するため、村内イベントである「やまえ栗まつり」において来場者に対し調査を実施することで、ニーズの高い商品を観光拠点と取引先の小規模事業者へフィードバックし、山江村の魅力を高める新商品開発に繋げるとともに、経営分析、事業計画策定に活用する。 <u>5. 経営状況の分析に関すること</u> 経営分析セミナーを実施し自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深める。 <u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> 経営分析セミナー等へ参加した事業者や、相談にて経営分析を行った事業者に対して事業所の状況に応じた事業計画の策定を支援する。 <u>7. 事業計画策定後の支援に関すること</u> 事業計画を策定した事業者を対象として、作成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。 <u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> 県内の販売会である「くまもと物産フェア」への出店を支援することで、新たな需要の開拓に繋げる。小売・サービス業の事業者を対象に知識習得のためのITセミナーを開催する。
連絡先	山江村商工会 〒868-0092 熊本県球磨郡山江村大字山田甲 1325-1 電話:0966-24-9326 / FAX:0966-22-5535 E-mail:ksyamae@lime.ocn.ne.jp 山江村企画調整課 〒868-8502 熊本県球磨郡山江村大字山田甲 1356 番地の1 電話:0966-23-3112 / FAX:0966-23-3114 E-mail:kikaku@yamae.kumamoto.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

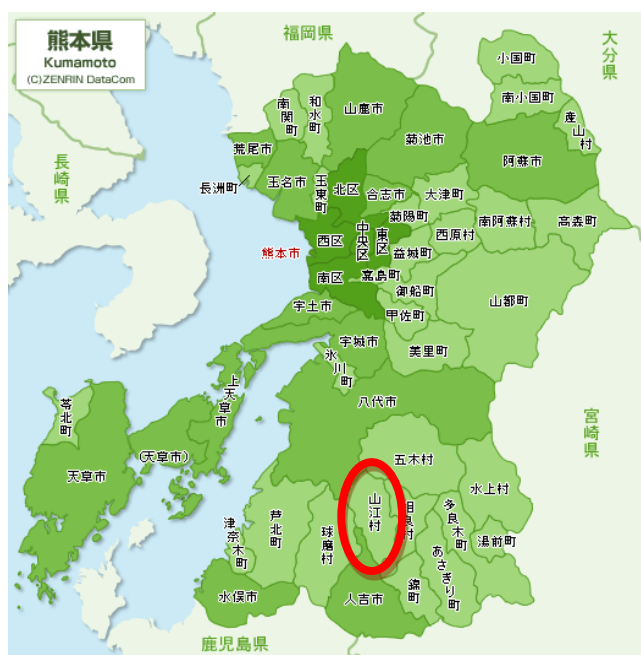
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

【地域の概要・現状】

山江村商工会は山江村全域を管轄地域としています。

● 地域の場所・特徴



○ 地理

山江村は熊本県の南部に位置し、面積は 67.11 km²です。村の中央部を球磨川が東西に流れ、川を挟んで北側には市房山(標高 1,721m)、南側には白鳥山(標高 1,639m)などの高山がそびえ立っています。これらの山岳を縫うように無数の川が球磨川に注いでいます。地形は北進するに従い丘陵地帯から山岳地帯へと変化し、北部は急峻な地形が特徴です。

○ 気候

山江村が位置する球磨地方は内陸的な気候と山地型の気候を持ち合わせています。気候区分は暖温帯で、ケッペンの気候区分によれば Cfa(温暖湿潤気候)に分類されます。年間の平均気温は 15℃ですが寒暖の差が激しいため、夏は暑く、冬は寒さが厳しいです。

○ 降水量

山江村は年間を通じて降水量が多く、特に梅雨時期(6月から7月)には年間降水量の約 4 割が集中します。このため、土砂災害や洪水のリスクが高い地域です。年間の降水量は約 2,800 mm に達し、最も乾燥している時期でも降水量に大差がありません。

○ 自然災害

山江村は大雨や集中豪雨が発生しやすい地理的条件にあり、過去には平成 18 年、平成 24 年令和 2 年の集中豪雨による水害などの大規模災害が発生しています。これらの災害の教訓を踏

まえ、山江村は防災対策を強化しています。

○交通インフラ

交通インフラは令和2年の豪雨災害により甚大な被害を受け、肥薩線の復旧が進んでいません。村内の移動はコミュニティバス、隣接する人吉市への移動は九州産交バスに依存しています。村の面積は広大であり集落も広範囲に点在しているため、交通インフラの整備が課題となっています。

○人口

人口は、3,415人(R2.7末)が3,175人(R6.7末)と240人減少となっており、経済規模もそれほど大きくありません。高齢化率も34.90%(R2.7末)から37.32%(R6.7末)に上昇しており、過疎化や高齢化の進行に伴い、地域内の消費需要は縮小しています。

人口推移

	65歳未満	65歳以上	総人口	高齢化率	男	女
令和2年7月31日	2,223	1,192	3,415	34.90%	1,598	1,817
令和3年7月31日	2,192	1,184	3,376	35.07%	1,572	1,804
令和4年7月31日	2,121	1,186	3,307	35.86%	1,542	1,765
令和5年7月31日	2,069	1,177	3,246	36.26%	1,507	1,739
令和6年7月31日	1,990	1,185	3,175	37.32%	1,475	1,700

○産業

主な産業は農業、林業、建設業です。小売業や飲食サービスは隣接する人吉市に消費が流れる傾向が強いため、著しく衰退していると言えます。

そのような中で製造業については、地元の特産品である栗等を活かした商品開発を行っており、生産・加工・販売を通じて付加価値を高める6次産業化に取り組んでいる事業者も出てきていて衰退する地元産業の希望となっています。

令和3年経済センサス商工業者数は67事業所となっており、球磨郡内でも非常に少ない状況です。商工会員数もここ5年で5件減少と緩やかな減少傾向にあります。

○商工会会員事業所推移

	建設	製造	卸売	小売	飲食・宿泊		サービス		その他	合計
					飲食	宿泊	娯楽	その他		
令和2年3月31日	22	10	3	5	0	0	0	9	7	56
令和3年3月31日	22	10	3	5	0	0	0	9	7	56
令和4年3月31日	21	10	3	4	0	0	0	9	7	54
令和5年3月31日	19	10	3	4	0	0	0	10	7	53
令和6年3月31日	19	7	4	5	0	0	0	8	8	51

●地域資源・観光資源(特徴・写真)

山江村は「やまえ栗」の産地として有名で、高品質な栗の生産が盛んです。栗は村の主要な特産品で山江村と言えば「やまえ栗」との認識が需要者に定着しており、村の観光・経済を支える特産品として地域ブランドの一翼を担っています。山江村の栗の栽培に適した豊かな土壌や気候に加え、村をあげた高品質な栗栽培への取り組みによりパティシエや料理人から高い評価を得るな

ど、特性及び地域との結びつきから、令和6年3月27日にGI登録されました。

他にも米や野菜、果実:肥沃な大地と豊かな水資源を活かし、美味しいお米や野菜、果実の生産も行われています。

〈注釈〉

GI(地理的表示)とは、農林水産省が、その地域ならではの自然的、人文的、社会的な要因・環境の中で長年育まれてきた品質、社会的評価等の特性を有する産品の名称を、地域の知的財産として登録・保護する制度です。

(山江温泉ほたる)

温泉施設があり、観光資源として地域の魅力を高めています。地元特産品販売も行っています。



(つりぼり山ほたる)

大自然に囲まれた中で釣りを体験することができます。



(やまえくり平)

平成29年度に誕生した山江村の特産品「やまえ栗」のPRキャラクターです。栗が大好き元気いっぱいな男の子。「やまえ栗」の魅力を全国、全世界へ伝える為日夜頑張っています。

(丸岡公園)

春にはお花見を楽しむ人々で賑わい、ツツジの季節には「つつじ祭」も開催されることでも知られています。



(道の駅むらやくば)

観光客を誘引し、地域の特産品を販売する拠点となっています。地元のおいしい料理も楽しめます。



(石蔵活用・産業遺産の活用)

村内にある石蔵を再建・利活用することで、産業遺産としての価値を高め、観光資源としても活用しています。これにより、新たな商品や事業の開発を促進し、地域のにぎわいを創出しています。



(村内イベント)

山江村では春の「やまえつつじ祭」、夏の「夜市」、秋の「やまえ栗まつり」、「やまえ宝物収穫祭」など地域が一丸となったイベントが多数開催されています。

●地域の課題

山江村には「栗」「ヤマ」等の農産物が豊富にあり、特に栗の出荷額は約 7,500 万円。加工品も加えると 2 億円超です。今一度この地域資源を見直し、付加価値のある特産品を創出し、村外に販路を切り開くことが、小規模企業の振興にとって必要であり、山江村全体の活性化のためには重要な課題となっています。

また、小規模事業者においては、生産者（農家）とのネットワークの弱さや、製造能力や、人材不足といった企業基盤の脆弱さ、商談力不足など販売力の不足もあり、小規模事業者の持続的な発展のためには経営力及び販売力の強化が課題となっています。

【商工会のこれまでの取り組み】

これまでの事業者に対する支援としては、経営指導、金融、税務などの経営改善普及事業、労働保険、共済等の総合振興事業、青年部、女性部等の育成事業等を行ってきました。

村内のイベントにも積極的に参加しており、春の「やまえつつじ祭」、秋の「やまえ栗まつり」、「やまえ宝物収穫祭」では、青年部や女性部を中心にバザー出店して村の賑わい創出に寄与してきました。

また、村の特産品の農産物である「やまえ栗」や「ヤマ」といった農林水産物を加工した商品開発・販路開拓事業「九州山江村の宝物ブランド化プロジェクト」を実施し、個社支援に重点を置きながら、地域の産業振興に対して継続的な支援を行ってきました。

しかし、令和 2 年よりコロナウイルスの感染拡大や、令和 2 年 7 月豪雨災害により山江村も大きな被害を受け、地元商工業者の支援のため、なりわい再建支援補助金、豪雨持続化補助金、様々な支援金等の支援を実行することに多くのリソースを割くことになり、本来の意味での経営計画や事業計画の作成支援や地域振興事業も行えない状況となりました。

【第 6 次山江村総合振興計画：後期基本計画（2024～2028 年）】

山江村は、令和元年度から令和 10 年度までを期間とする第 6 次山江村総合振興計画を策定し、計画の基本理念を「愛着と誇り」「つながりと活力」「豊かな暮らし」を掲げ、「ひと × 資源 × 暮らし つながる 活力・魅力生まれる山江村」の実現に向けて、様々な施策を展開しながらむらづくりを推進してきました。

この間も、人口減少及び少子高齢化が進行する中、社会情勢を取り巻く環境の変化や急速なグローバル化及びデジタル化社会の到来、安全・安心への懸念や環境問題等への関心の高まり、多様化する価値観・新しい生活様式への転換などに加え、令和 2 年 7 月豪雨災害から「災害に強いむらづくりに向けた環境整備」など、当村のむらづくりを取り巻く環境は日々変化が続いて

います。

当村の最大の課題として、急速な人口減少があげられます。総人口の減少と高齢化が進行しており、特に生産年齢人口の減少が顕著です。また、若者の都市部への流出、晩婚化、結婚や出産に対する意識の変化も見られます。これにより、出生率が人口置換水準に達していない状況です。

対策として移住者向けの支援策や住環境の整備を行い、若者や子育て世代の定住を促進しています。具体的には、空き家の利活用や移住支援金の提供などがあります。

少しでも人口の減少に歯止めをかけるため出産や子育てに対する支援の強化や子育て環境の整備、保育施設の充実や子育て支援サービスの提供、独身男性に対する結婚支援や婚活イベントの開催を行い、晩婚化対策を講じている状況です。

(2) 小規模事業者支援の中長期的な振興のあり方

今後、山江村は高齢化・後継者不足等による小規模事業者の廃業増加がさらに加速化していく状況が見込まれ、向こう 10 年を見据えた中長期的な振興のあり方を考えた時に、「既存の小規模事業者への経営発達支援により、経営の継続及び発展を実現していくこと」また、「創業・事業承継支援により、事業者の増加・或いは減少の歯止めとすること」により、地区内小規模事業者の振興発展へつなげていくことが必要となってきます。

当地区における向こう 10 年を見据えた中長期的な振興についての取り組みとしては、「小規模事業者の持続的発展の促進」及び「創業・事業承継支援」「地域資源の活用」、それらを実現するための「他団体との連携強化と職員の資質向上」が当地区の小規模事業者の振興発展を促進するために重要となっています。

(3) 経営発達支援事業の目標

今回の経営発達支援計画では、以上の中長期的な振興のあり方を念頭に、次のような目標を設定します。

- ① 小規模事業者の経営力及び販売力向上による持続的発展
- ② 創業の推進及び事業承継推進による廃業・倒産等の抑制
- ③ 地域資源を活用した商品開発及びブラッシュアップによる外貨獲得
- ④ 他の支援機関との連携と職員の資質向上による支援体制の強化

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

① 小規模事業者の経営力向上と販売促進への支援を推進する

小規模事業者の持続的発展のため、個別企業の経営力向上並びに販売力の向上、販路開拓等を目指した経営分析、事業計画策定等について対話と傾聴を通じて伴走型の支援を実施する。なお、事業計画作成支援に関しては、P(Plan 計画)D(Do 実行)C(Check 評価)A(Action 改善)の手順(PDCA サイクル)により、計画内容を継続的に改善していくものとする。

② 創業及び事業承継支援による小規模事業者への支援を推進する

高齢化・後継者不足等による廃業の増加により、小規模事業者数は減少する一方であり、地域の活力喪失につながることから、創業及び事業承継支援を推進することにより、歯止めをかける必要がある。創業支援の内容については、創業計画策定から経営が軌道に乗るまでの一貫した支援を実施する。また、創業計画作成支援についても PDCA サイクルを活用し支援するものとする。事業承継支援については、将来の経営環境の不安視や関連する知識の不足等により、廃業をやむなしとするケースも多く見受けられるが、本会では 熊本市商工会連合会や事業承継支援センターなどの専門家と連携しながら、事業承継の円滑な手続き等について支援を実施し、廃業・倒産等の抑止に繋げる。

③ 地域資源を活用した商品の開発やブラッシュアップを行う小規模事業者への支援を推進する

地域資源(農産物や観光資源)を活用した商品・サービスの開発やブラッシュアップを行う事業者への支援として、経済動向調査(RESAS)や事業計画書の作成を行い、PDCA サイクルを活用し、当村に必要な外貨獲得のための事業者を育て上げていく。

④ 他の支援機関との連携と職員の資質向上による支援体制を構築する

上記の個社支援を実施するために、金融機関や関係商工団体、村担当課との連携を密にし、情報交換等を図り、また商工会内でのOJTの実施や研修等への参加により支援能力の向上を行うことで、伴走型支援を実施していく。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでの当地区内の経済動向については、必要に応じてその都度調査を実施していたが、調査した資料については、個別企業への指導や説明会資料として使用するのみで、必ずしも有効活用できていなかった。

今後は国が提供するビッグデータ等を活用し当地区に合わせた地域の経済動向の分析を行い、今後の事業計画策定等を行っていく上での基礎資料として活用し、小規模事業者の売上増加、収益確保に向けて活用していくものとする。

(2) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① 調査分析回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
① 公表回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

② 調査分析回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
② 公表回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

① 国が提供するビッグデータの活用

当地域にお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、公表する。

【分析項目】

- ・「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
- ⇒上記の分析を総合的に分析し、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等について、年1回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒で回収する。経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析を行う

【調査対象】管内小規模事業者 5 社(製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業 から 1 社ずつ)

【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

(4) 成果の活用

- 情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- 経営指導員等が巡回指導や経営分析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

これまでの需要動向については、本会が保有する統計データやインターネット上で抽出したデータを元に会員事業所等へ提供するに留まっており、新たな販路開拓、新商品開発に活かせるような消費者のニーズ・市場動向把握及び提供へ繋げるまでには至っていなかった。

需要動向を正確に把握することは、新たな販路開拓や商品・サービスの開発を行っていくうえで必要不可欠あり、企業の事業計画を策定する上でも非常に重要な要素であることから、本会としては、実際に消費者がどのような商品やサービスの提供を望んでいるのかの調査を実施し、集計・分析した結果を事業者へ提供し、商品のブラッシュアップや新商品・サービス開発、新たな需要・販路開拓、経営分析に繋げる。

(2) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
調査回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

当村の主な農産物である栗を活用した新商品を開発・ブラッシュアップするため、村内イベントである「やま

え栗まつり」において来場者に対しアンケート調査を実施することで、ニーズの高い商品を栗を活用する小規模事業者にフィードバックし、山江村の魅力を高める新商品開発に繋げるとともに、経営分析、事業計画策定に活用する。

【サンプル数】やまえ栗まつり来場者 200 人

【調査項目】①購入品 ②価格帯 ③デザイン ④用途 ⑤購入頻度 ⑥来場理由等

【調査手段・手法】イベントへの来場客にアンケート票へ記入してもらう

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

当商工会でのこれまでの経営分析では、主に金融支援時や補助金申請等において「財務分析」等を実施してきたが、今後の企業の売上強化、販売促進などの経営改善に繋げるための分析までには至っていなかった。

今後は、各企業の強み・弱み、及び経営課題などを把握し、事業計画策定につながる経営分析を行っていくものとする。

また、より高度かつ専門的な課題については、熊本県商工会連合会、熊本県よろず支援拠点、ミラポ、中小機構基盤整備機構等の専門家を派遣することで、効果的な経営分析を実施していく。

(2) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
経営分析セミナー開催数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営分析事業者数	4 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者

(3) 事業内容

① 経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について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、ホームページ、巡回・窓口相談時に募集を行う。

② 経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者及び「4. 需要動向調査」において気づきが得られた事業者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い 6 者を選定

【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》対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する

【分析手法】事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のツツを活用し、経営指導員等が分析を行う。非財務分析は SWOT 分析のフレームで整理する。

(4) 分析結果の活用

分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

分析結果をデータベース化、内部共有を行い、経営指導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

当商工会では、これまで金融相談時や小規模事業者持続化補助金申請時等において事業計画策定支援を行ってきたが、小規模事業者が自主的に自らの経営発達のための事業計画策定を支援するケースは少なかった。

今後は、事業計画の策定は、相談時やセミナーの中で、補助金申請等の第三者に提出する目的のものから、経営に直結するもので実効性の高い計画づくりであるとの理解を深め、支援にあたっていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

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せる訳ではないため、5. で経営分析を行った事業者の5割程度に対し、個別にて事業計画策定を目指す。必要に応じて外部専門家による支援も実施する。

また、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。

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、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

5. で実施するワークショップ型の経営分析セミナーを通じて、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、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

(3) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
事業計画策定事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(4) 事業内容

＜事業計画策定支援＞

経営分析セミナー、金融・税務・創業・事業承継等の巡回窓口相談にて経営分析を行った事業者に対して「地域の経済動向調査」、「経営状況の分析」および「需要動向調査」などの結果を踏まえ、事業所の状況に応じた事業計画を策定する。

【支援対象】 5. で経営分析を実施した事業者や、金融・税務・創業・事業承継等の巡回窓口相談にて経営分析を行った事業者

【手段・手法】 年間4者を目標に指導員等が巡回や窓口にて支援を行い、また、必要に応じて外部専門家を交えることで確実に事業計画の策定に繋げる

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

当商工会ではこれまで事業計画策定後の実施支援については、計画的なフォローアップが十分にできていなかったため、せっかく事業計画を策定しても十分に活用できていないケースが散見された。今後は小規模事業者がPDCAサイクルを回しながら、計画を磨き上げていくことのできる体制となるよう、定期的なフォローアップを行い、事業計画の確実な実行を通して小規模事業者の持続的発展につなげていく。

また、創業者や事業承継に対する計画・策定後の支援についても同様に取り組むものとする。

なお、本件についても熊本県商工会連合会、熊本県よろず支援拠点、ミラサ、中小企業基盤整備機構等の専門家と連携しながら、効果的な支援を実施していく。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、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、経営者と従業員と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	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ 対象事業者数	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
頻度(延数)	12 回	16 回	16 回	16 回	16 回	16 回
売上増加事業者数	0 者	2 者	2 者	3 者	3 者	3 者
利益率 3%以上増加の事業者数	0 者	1 者	1 者	2 者	2 者	2 者

(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 4 者は四半期に 1 度実施する。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

山江村地域内の小規模事業者の多くは販路開拓には興味があるものの、オンラインによる販路開拓等に関心も低く、「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、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっていた。

今後、地域の課題である労働力の減少がさらに顕著になってくる。課題を解決するために新たな需要の開拓には DX 推進・省力化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。

(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者を中心に重点的に支援する。

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、くまもと物産フェアへの出展を目指す。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。

DX に向けた取組として、IT セミナーを実施。高齢の経営者が多く IT に関して苦手意識を持ってい

る点を解消すること、IT活用で地域の課題である人口減少、高齢化による労働力減少の解決に繋げ、効率的な事業実施ができる可能性について認知してもらうことを目的とする。理解度を深めた上で、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	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① 出展事業者数	2 者	2 者	2 者	3 者	3 者	3 者
① 売上目標額/者	30 万円	35 万円	35 万円	35 万円	40 万円	40 万円

(4) 事業内容

① くまもと物産フェア出展事業 (BtoC) 【継続事業のブラッシュアップ】

商工会が「くまもと物産フェア」において 2 ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。出展に際しては陳列方法や POP の作成指導などを事前に行い、また事後は検証を行い、PDCA サイクルを回しながら販路開拓を行っていく。また需要動向調査も併せて行う (上記需要動向調査参照)

【参考】「くまもと物産フェア」は、11 月初旬に 2 日間にわたり開催され、県内外から延約 2 万人が来場するイベントで、150 程度の展示ブースがある。

※BtoB 支援に関しては、「くまもと物産フェア」に関連して実施される新商品審査会等を活用した支援を想定しているが、年度ごとの事業所の状況に応じた支援となるため、成果目標は設定しない。

② IT 活用に向けた支援の実施

小売・サービス業の事業者を対象に集団で IT に関する知識習得を目的としたセミナーを開催する。内容は IT セミナーとする。参加者は 5 社程度とする。募集方法は、巡回、商工会からのチラシ、HP を活用する。セミナー開催後はセミナー参加者を優先し、経営指導員等と専門家が連携して IT を活用するために必要な操作や分析結果の見方等について個別の支援を行っていく。

※IT セミナーに関しては、①くまもと物産フェア出展事業にも関わるものではあるが、売上額等の成果目標に直結するものではなく、成果把握が困難であることから成果目標は設定しない。

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

現状は「発達支援計画評価委員会」は設置しているものの年 1 回しか実施されていなかった。

今後は、経営発達支援事業の実施後の評価・見直しについて、目標と結果の GAP 分析を実施するなど、効果的な PDCA サイクルを構築することが必要であることから、年度中間、年度末の 2 回の評価委員会を開催する。

(2) 事業内容

- ① 当会の正副会長 (3 名)、山江村企画調整課担当職員、外部有識者 (中小企業診断士等) 1 名、法定経営指導員 2 名等をメンバーとする「発達支援計画評価委員会」を年 2 回開催し、経営発達支援事業の実施状況、成果の評価・検証を行い、見直し (案) を協議・決定する。
- ② 当該協議会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、HP、会報へ掲載 (年 2 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

当商工会の現在の職員数は3名(経営指導員1名、経営支援員2名)であり慢性的にマンパワーが足りていない。

そのような体制下、小規模事業者からの経営支援に係る相談については、経営指導員のみならず経営支援員も含めた全職員が資質向上に努めることが必要である。

また、求められるレベルについては従来の経営指導に必要な能力に加え、新たに小規模事業者の利益確保に資する支援ノウハウの習得を実現するレベルまでが求められることから、本件の実施に際しては各職員の現在の能力を検証したうえで、不足している部分を補うことのできるような取り組み内容とする。

(2) 事業内容

① 外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び経営支援員の支援能力の一層の向上のため、熊本県商工会職員協議会主催の「資質向上セミナー」や中小企業大学校人吉校「事業計画策定セミナー」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。また、不足する能力を補うため、経営分析手法等の講習会を自主開催し、支援能力の向上に努める。

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、全職員の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、DX推進取組に係る相談・指導能力の向上のための熊本県商工会連合会主催のIT支援力向上講習会についても積極的に参加する。

② OJT 制度の導入

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。

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(月1回、年間12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

担当経営指導員等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。

11. 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

これまでは熊本県商工会連合会が支援機関を対象とする小規模事業者支援研修への参加や日本政策金融公庫、保証協会、経営指導員等による金融懇談会や税理士会との会議などに参加してきた。また、広域連携を行っている下球磨4地区商工会(相良村、五木村、球磨村)にて定期的な連携会議も実施してきた。

事業者からの相談が専門化、複雑化する中で、他の支援機関並びに、他地区商工会職員との交流を深め、支援ノウハウの習得に努め、支援能力を向上する必要がある。

(2) 事業内容

① 人吉球磨地区商工連絡協議会への出席(年2回)

人吉球磨地区にある商工会(9商工会)人吉商工会議所で構成する協議会を定期的に開催し、同じ商工会組織としての課題や対策、ノウハウ等の情報・意見交換を行うことにより、経営支援能力の向上

を図る。また連携した観光事業も行う。

② 下球磨地区 4 商工会広域連携の実施

下球磨地区(球磨村・山江村・相良村・五木村)商工会で広域連携を組んでおり、継続して年 6 回の職員会議の実施や年 2 回のセミナーを開催し、商工会としての課題や対策、ノウハウ等の情報・意見交換を行うことにより、支援ノウハウの向上に努めていく。

③ 金融懇談会の実施(広域連携事業)

日本政策金融公庫八代支店と連携し、毎年 1 回の一日公庫(一日で面接から融資の決定まで行われる日本政策金融公庫と商工会での取り組み)と金融懇談会を開催し、専門的な金融支援の手法や金融に係る経営改善支援の際の事例研究などの情報交換を通じ、金融支援のノウハウの向上を図る。

12. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

これまで商工会は、山江村の唯一の経済団体として、春の「やまえつつじ祭」、夏の「夜市」、秋の「やまえ栗まつり」、「やまえ宝物収穫祭」に、村行政、村内各種団体と連携し実施してきており、このことは地域のにぎわい創出に加え、地元関係機関との連携強化や協働意識醸成につながっていた。

特に青年部や女性部はイベントの中心として活動しており、地域を牽引する人材の育成に繋がってきたが、創業や事業承継に繋げることまではできていなかった。

(2) 事業内容

① 山江村振興イベントを通じた人材育成

現在山江村で行われている「やまえつつじ祭」、「夜市」、「やまえ栗まつり」、「やまえ宝物収穫祭」についてこれまで通り積極的に参加協力し、山江村の次代を担う青年部員や女性部員を意識改革させ育成することで、村内事業承継や新たな創業に繋げていく。

② 地域の経済基盤の維持

山江村の人口減少・流出は年々加速している。そのような状況では高齢化や後継者不足に悩む事業所は廃業を選択することが多くなり地域経済が衰退することが懸念される。

そこで村内イベントの実施を通じ、青年部員や女性部員の意識改革を行うことで、リーダーシップを発揮できる人材へ育成し、創業や事業承継を通じ村内事業所の減少に歯止めをかける必要がある。

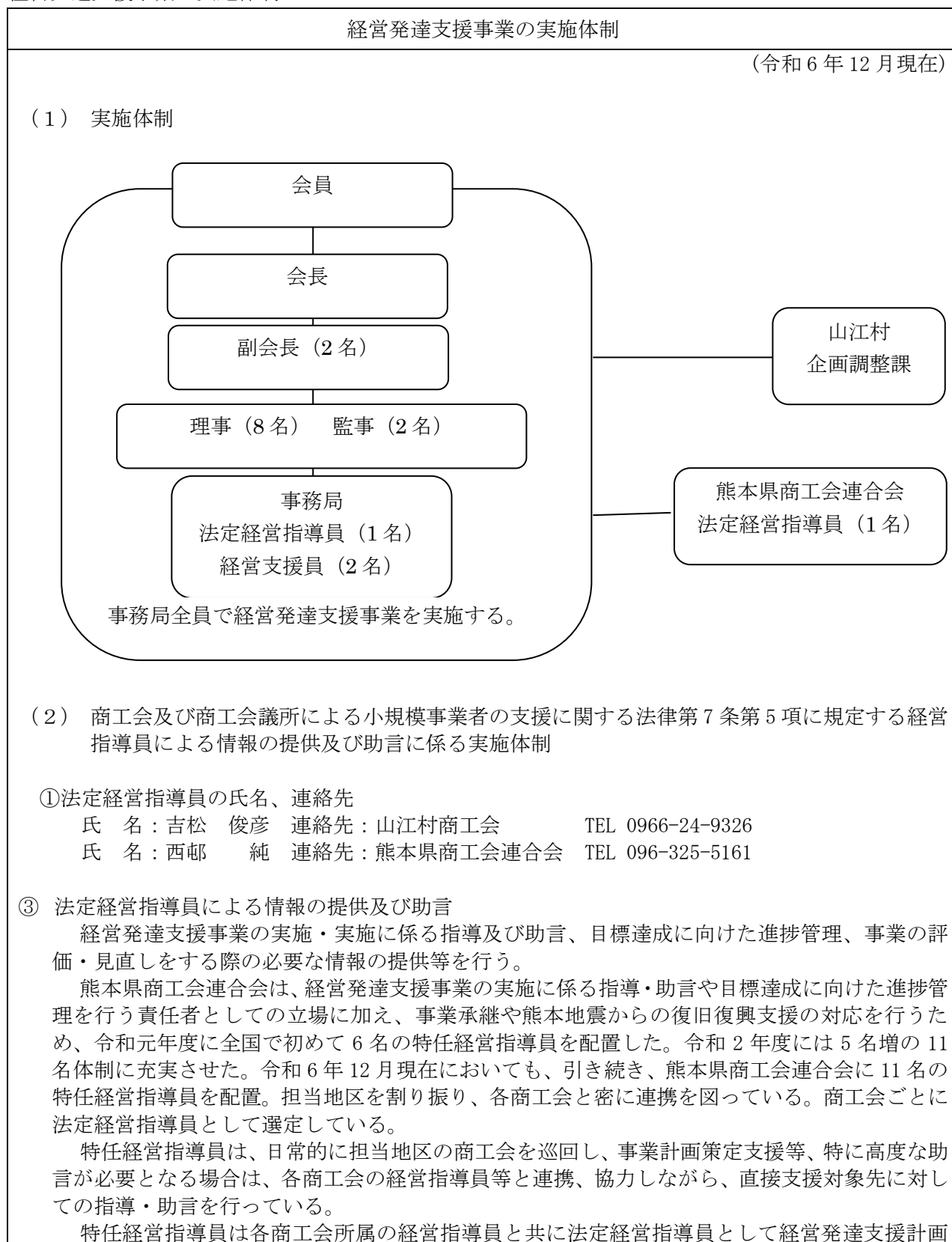
創業支援の内容については、創業計画策定から経営が軌道に乗るまでの一貫支援を実施する。また、創業計画作成支援についても PDCA サイクルを活用し支援するものとする。

事業承継支援については、将来の経営環境の不安視や関連する知識の不足等により、廃業をするケースも多々あるが、本会では 熊本県商工会連合会や事業承継支援センターなどの専門家と連携しながら、事業承継の円滑な手続き等について支援を実施し、廃業・倒産等の抑止に繋げることで地域経済基盤を維持する。

また、山江村と連携し、地域おこし協力隊による地元起業、事業承継を支援することで地域経済の活性化にも繋げていきたい。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



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、関係市町村連絡先

①山江村商工会

〒868-0092

住所：熊本県球磨郡山江村山田甲 1325-1

電話：0966-24-9326

Eメール：ksyamae@lime.ocn.ne.jp

②山江村役場企画調整課

〒868-8502

住所：熊本県球磨郡山江村大字山田甲 1356 番地の1

電話：0966-23-3112

Eメール：kikaku@yamae.kumamoto.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	600	600	600	600	600
旅費	100	100	100	100	100
印刷費	50	50	50	50	50
調査費	300	300	300	300	300
セミナー開催費	100	100	100	100	100
会議費	50	50	50	50	50

(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
国補助金、県補助金、村補助金、事業委託費、商工会自主財源など

(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

(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	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携して事業を実施する者の役割	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携体制図等	
①	
②	
③	