

経営発達支援計画の概要

| | |
|------------------------|---|
| <p>実施者名 (法人番号)</p> | <p>高千穂町商工会 (法人番号 5350005003256) 高千穂町 (地方公共団体コード 454419)</p> |
| <p>実施期間</p> | <p>令和5年4月1日～令和10年3月31日</p> |
| <p>目標</p> | <p>経営発達支援計画の目標 高千穂町総合長期計画に基づき、地域における総合経済団体として、以下のとおり目標を設定する。 ①小規模事業者の経営力強化 ②円滑な事業承継の推進及び創業支援体制の充実 ③商談会・物産展の出展支援による地域ブランド商品の販路拡大 ④支援機関との連携による経営力強化</p> |
| <p>事業内容</p> | <p>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 各種統計による分析・把握。情報提供。 4. 需要動向調査に関すること 展示会での来場バイヤーへのアンケート調査、当該事業者へのアンケート結果結果のフィードバック。 5. 経営状況に分析に関すること 経営分析に関する需要喚起。強みや弱み等の定性分析及び各種指標による財務分析を通じた経営課題の明確化支援。専門家派遣等による経営課題の解決支援。 6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定に関する需要の掘り起し。経済動向・需要動向及び課題解決を踏まえた事業計画の策定支援。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 4半期に1回以上のフォローアップの実施。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 専門家助言等による商品ブラッシュアップ支援。商談会・物産展への参加支援。バイヤーとの商談支援。ITを活用した販路開拓支援。 地域経済の活性化に資する取り組み ①町及び県等の補助金を活用した商品券発行による町内商工業振興の推進 ②地域と商店飲結びつきを強くする事業の実施</p> |
| <p>連絡先</p> | <p>高千穂町商工会 宮崎県西臼杵郡高千穂町大字三田井 778 TEL:(0982)72-2350 FAX:(0982)72-4873 Mail:takachiho@miya-shoko.or.jp 高千穂町 企画観光課 宮崎県西臼杵郡高千穂町大字三田井 13 TEL:(0982)73-1207 FAX:(0982)73-1225 Mail:kikaku@town-takachiho.jp</p> |

(別表 1)

経営発達支援計画

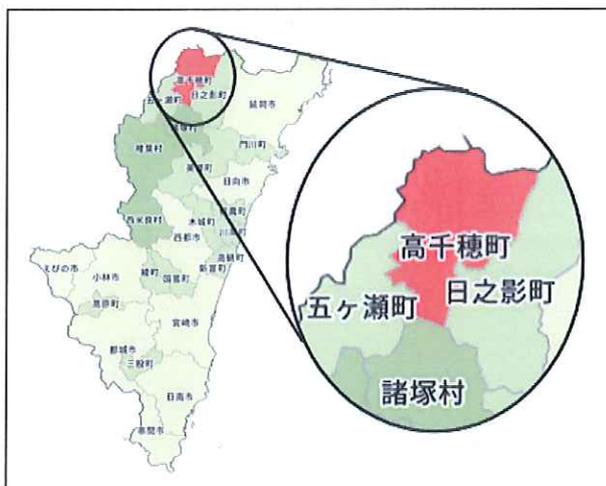
経営発達支援事業の目標

1. 目標

I 地域の現状及び課題

①位置

高千穂町は九州のほぼ中央部、宮崎県の最北端に位置し、北部は大分県豊後大野市と竹田市、北西部は熊本県高森町と山都町、南西部から南部にかけては、五ヶ瀬町から諸塚村、日之影町の順に2市4町1村に接する東西約18km、南北約22kmの地域である、総面積は237.5km²そのうち約84%を林野が占める。



②環境

町の中心部を、国の名勝天然記念物「高千穂峡」を有する1級河川の「五ヶ瀬川」が、北西から南東にかけて貫流し、熊本県と大分県の県境には、九州山地及び宮崎県の最高峰で日本百名山に数えられる標高1,756mの「祖母山」をはじめ、障子岳、本谷山等標高1,000m以上の山々が連なる。この山岳地帯や、河川宙域は、祖母傾国定公園に指定され、神秘的かつ雄大な自然を創出している。

また、平地の標高は300m以上あり、町内各所には傾斜を利用して造成された棚田が点在し、3か所の棚田が「日本の棚田百選」に選ばれている。

朝と日中の気温差、夏と冬の寒暖の差が大きい気象条件を伴うことから、美味しいコメが取れるとともに、高品質の黒毛和牛「高千穂牛」の生産や寒冷地野菜、花卉類など多種多様な作物が栽培されている。また、冬季には降雪があるなど、四季の変化が顕著であるため、春の新緑や秋の紅葉などは重要な観光資源となっている。

③高千穂町の人口等の状況

高千穂町は令和4年9月現在、11,138名、世帯数4,482世帯となっている。今後さらに減少が予想されることから、過疎対策を町行政の最大の課題として取り組んでいる。また、事業主の高齢による廃業の増加は宮崎県全体でも問題になっている。

人口減少の要因としては、若年労働者の町外流出をはじめ、未婚率の上昇、出生率の減少など様々な社会構造やライフスタイルの変化によるものと思われる。

【高千穂町の人口、世帯数】

| 年度 | H30 | 令和元年 | 令和2年 | 令和3年 | 令和4年 |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 人口(人) | 12,205 | 11,959 | 11,642 | 11,420 | 11,138 |
| 人口増減 | | ▲246 | ▲317 | ▲222 | ▲282 |
| 世帯数 | 4,576 | 4,554 | 4,519 | 4,508 | 4,482 |

(宮崎県現住人口調査)

④高千穂町の産業

高千穂町の主要産業は農林畜産業と観光業である。

広大な農地確保が困難な中山間地域の本町の農林畜産業は、棚田での水稻栽培をベースに野菜や花卉、果樹、お茶、畜産、椎茸、杉を主とした木材生産などを組み合わせた複合経営により営まれている。豊かな自然環境がもたらす清らかな水、澄んだ空気、豊かな土壌を活用して育てられる農作物は、高冷地ならではの寒暖の差によって力強く育ち、米や野菜、果樹などは甘みが強く、お茶は良質な茶葉となり、ラナンキュラスなどの花卉は色合いが良いと高評価を得ていると

ともに、町内で生産されている「高千穂牛」は全国トップクラスの品質を誇る和牛として、高いブランド力を持っている。

また、高千穂峡などの景勝地、高千穂神社など神話ゆかりの神社・史跡・国の重要無形民俗文化財の民俗芸能「高千穂の夜神楽」、世界的認証の「世界農業遺産」「ユネスコエコパーク」など、多くの観光資源に恵まれ、年間約 140 万人が訪れる宮崎県随一の観光地として、国内外から多くの人々が訪れるため、宿泊業や飲食業等の観光産業が発展し、高千穂町の経済を支える主要産業となっている。



高千穂牛



高千穂峡



高千穂神社



高千穂夜神楽

⑤高千穂町の商工業の現状と課題

高千穂町には、町民の生活を支える食料品・生活用品等を販売する小売業や自動車整備などのサービス業、生活インフラを支える建設業、地域経済を支える宿泊業や飲食サービス業、農林畜産物などを活用した製造業など、様々な業種の商工業がある。しかし、どの産業分野においても、人口減少に伴う担い手不足や地元消費力の低下、通信販売の利用や近隣都市部での購買の増加、経営者の高齢化などにより、事業所・商店等の廃業や売上の減少などが課題となっており、特に小売業が集中する中心市街地の活力の減退が懸念されている。

本会の実態調査によると、高千穂町内の商工業者数は平成29年～令和3年の5年間で9件の増加となっている。内訳をみると製造業と飲食・宿泊業が増加する一方で、卸・小売業が大きく減少している。全体としては増加傾向にあるものの、経営者の高齢化や後継者不足による廃業だけでなく、大規模店舗の町内進出による競争激化の影響により、非常に厳しい経営環境が続いている。

| 業種 | 平成29年 | | 令和3年 | | 増減 | |
|--------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|
| | 商工業者数 | 小規模事業者数 | 商工業者数 | 小規模事業者数 | 商工業者数 | 小規模事業者数 |
| 建設業 | 80 | 56 | 79 | 53 | ▲1 | ▲3 |
| 製造業 | 45 | 30 | 50 | 31 | +5 | +1 |
| 卸・小売業 | 140 | 89 | 133 | 82 | ▲7 | ▲7 |
| 飲食・宿泊業 | 95 | 56 | 106 | 70 | +11 | +14 |
| サービス業 | 107 | 66 | 106 | 67 | ▲1 | +1 |
| その他 | 15 | 6 | 17 | 10 | +2 | +4 |
| 合計 | 482 | 303 | 491 | 313 | +9 | +10 |

(商工会実態調査報告書)

II 高千穂町の小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

(1) 高千穂町としての長期的な振興の考え方

令和3年3月に策定された第6次高千穂町総合長期計画(令和3年度から令和12年度までの10年間)において、町は「世界に誇る地域資源を生かし豊かでみんなが輝くまち 高千穂」を目指して5つの基本目標を掲げている。その中の「地域の資源を生かした活力のあるまちづくり」において、商工業の振興に関する今後の取り組みと目標を次のように掲げている。

【施策の視点】

地域の資源を生かした活力のあるまちづくり

【商工業の振興(今後の取り組みと目標)】

- ①事業所等の経営の継続・安定化を目指し、事業者への経営支援の拡充を図る。
 - (ア) 町内事業者等の経営の継続・安定化を図るため、商工会や観光協会等と連携しながら、各種制度に則った支援や商品券発行事業などを引き続き行う。
 - (イ) 各種団体等と情報共有を行いながら、各産業分野の課題を把握し、必要な対策や支援を講じながら、商工業の活力維持を図る。
 - (ウ) 特定酒類の製造を許可する「どぶろく特区」を設けており、現在1事業者が事業を行っている。
 - (エ) 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、経営に大きな打撃を受けている事業所に対しては積極的な経営支援を行う。
- ②中心市街地のにぎわいづくりと集客力の向上による商店の収益向上を図るため、中心市街地の活性化を推進する。
 - (ア) 多くの町民が利用する中心市街地の商店等を今後も維持していくため、商工会等と連携し、商店の利用促進や、空き家店舗の活用を図る。
 - (イ) 観光客が様々な買い物やサービスを楽しむことができるエリアとして、観光客の視点も取り入れた中心市街地の活性化を図る。
 - (ウ) 事業者の事業承継を促進し、小売業や飲食業等の廃業を防ぐことで、市街地の活性化を図る。
 - (エ) 市街地における店舗の新規開業支援や、空き店舗の改修支援等を行い、市街地の集客力向上を図る。
 - (オ) 軽トラ市や100円商店めぐり、まちゼミ等市街地での定期的なイベント実施による街の賑わい創出を図る。
 - (カ) 高千穂神社からくしふる神社に至る通りについて、高千穂町の表参道として、歩きたくなるような空間づくりと商業機能の充実を図る。また、商工会跡地の有効活用について検討する。



軽トラ市の様子



100円商店めぐりの様子

(2) 商工会としての中長期的な振興の考え方。

① 10年程度を見据えて

当地域の今後10年を見据えると、高齢化・人口減少に加え産業構造の変化による事業者の減少が進んでいくと考えられる。小規模事業者の減少は労働人口の流出、町の活力低下に直結することから、その早急な対策が必要である。

また、高千穂町の主産業は高千穂峡や高千穂神社、高千穂夜神楽等の観光資源を核とした観光産業であり、多くの観光客は高千穂町の様々な産業に裨益をもたらしている。今後も観光地としての魅力を高めていく為には、小規模事業者が時代に合った商品・サービスの提供を意識し、ブランド価値を高めることで、地域経済の活性化及び持続可能な経営に繋げる必要がある。

本会においては、窓口相談や巡回を通じて支援対象の小規模事業者を掘り起こし、経済動向や経営分析を行うことで、事業者が経営課題を解決しながら売上拡大、経営力向上につなげる事業計画の策定を支援する。

小規模事業者は、策定した事業計画に基づき、商工会と一緒に事業の進捗や成果を確認し、売上拡大につなげ、持続的発展を図っていく。

また、関係機関と連携のもと、後継者及び創業者の育成等により小規模事業者の振興を図る。

② 第6次高千穂町総合長期計画との連動性・整合性

第6次高千穂町総合長期計画において、商工業の振興については、町内事業者等の経営の継続・安定化、市街地の空き店舗対策、後継者の育成などへの取り組みや推進といった事業者への経営支援の拡充と中心市街地活性化及び起業支援に関する内容が明記されている。

これらについては、当商工会経営発達支援計画で目指す長期的な振興の在り方として、小規模事業者の支援強化や競争力強化につながるものである。

③ 高千穂町商工会としての役割

小規模事業者は、高齢化や人口減少による市場の縮小による売上減少、後継者不在による事業承継問題等の経営課題を抱えている。地域における総合経済団体として、課題解決の為の経営分析、事業計画の策定、販路開拓支援、事業承継等の支援を実施する。高千穂町やその他関係機関と連携しながら小規模事業者の持続的発展を目指すとともに、地域経済の活性化を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

当商工会では、上述の1および2を踏まえ下記①～④のとおり目標を設定し、実現を通して地域への裨益とする。

① 小規模事業者の持続的な経営力強化

巡回及び窓口相談を通じて小規模事業者のニーズの掘り起こしを行い、社会・経済環境の変化に適応し、新商品・新サービスの開発や売上拡大などに前向きに取り組む小規模事業者に対し、伴走型の経営支援を実施し、小規模事業者の経営力強化を図ることで持続的な発展に繋げていく。

②円滑な事業承継の推進および創業支援体制の充実

経営者の高齢化や後継者不足などの事由で廃業する事業者が増加している。小規模事業者の維持を図るために、事業承継支援や新規創業の促進の取り組みを通じて事業者の減少に歯止めをかける。

③商談会・物産展の出展支援による地域ブランド商品の販路拡大支援。

高千穂町の地域資源を生かし、事業者の新商品開発の支援、フォローアップによる売上向上と収益性のある商品づくりを支援する。商談会への参加等を通じて魅力ある高千穂町の商品を全国に発信していく。

④支援機関との連携による経営力強化支援

地域金融機関などの関係機関、中小企業診断士や税理士等の専門家との連携を強化し、小規模事業者の経営力向上に取り組む。

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5年4月1日～令和10年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

上記Ⅱ－(3)に掲げる目標を達成するための実施方針は、次のとおりとする。

①小規模事業者の持続的な経営力強化

窓口相談や巡回指導の中での事業者との対話と傾聴を通じて、財務情報から見える数値的な経営課題だけではなく、小規模事業者の本質的な課題や支援ニーズを掘り起こすとともに、経済動向調査、経営分析や事業計画の策定について伴走型の経営支援を実施し、小規模事業者の売上及び利益の拡大に貢献する。

また、各小規模事業者が自走化できることを目指して、多様な課題解決ツールの活用提案を行うことで、事業者が深い納得感と当事者意識を持ちながら本質的な課題を反映させて策定支援を行う。

そして、事業計画をもとにしたPDCAサイクルで経営の舵取りを行う事業所数を増やすことによって、経営基盤の強固な小規模事業者を増大させるとともに地域経済の活性化と雇用増加を図っていく。

加えて、競争上の優位性を確立するためにDXを取り入れた支援に取り組み、持続的発展につなげる。

②円滑な事業承継の推進及び創業支援体制の充実

経営者の高齢化と後継者不足による廃業が増加傾向にある中で、小規模事業者の減少に歯止めをかけるためにも、宮崎県事業承継・引継ぎ支援センターや高千穂町及び高千穂町商工会と連携している(株)ライトライトが運営するクラウド継業プラットフォームr e l a y（リレイ）を活用しながら円滑な事業承継支援を行う。

また、新規開業予定者に対して創業計画策定支援を行い高千穂町で開業を目指す事業者の発掘を行う。

※r e l a yとは

事業を譲りたい経営者と、事業を譲りたい候補者をマッチングさせるサービス。従来のM&Aマッチングサイトと異なり、どんな思いで企業や店舗を運営してきたか、オーナーの横顔を含めた思いを記事化し、後継者を公募するという特徴がある。

③県外への販路開拓及び 観光業と製造業・小売業・農業との連携強化

高千穂町で製造・販売される土産品や 町内産品を原材料とする加工品についてブラッシュアップを図り、首都圏等での商談会参加を通して県外への販路拡大を目指す。県外で販売された商品が「高千穂」をPRし、観光という人の流れが町内消費をさらに拡大させ、地域経済を活性化させる好循環の構築を目指す。

④支援機関との連携による経営力強化支援

支援機関（地域金融機関、その他関係機関）及び中小企業診断士や税理士等の専門家との連携を強化し、事業計画、税務・金融・事業引継ぎ等の様々な経営相談に対応するとともに経営ノウハウを共有することで町内全体の商工業者を様々な面から支援し、効果の高い事業を実施する。

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】

月に1回「小規模企業景気動向調査」を実施、分析結果は全国連でとりまとめである。
結果は経営指導員が巡回時に情報提供を行っている。

【課題】

地域の小規模事業者の動向を把握できたことは一定の成果があったと思われたが、調査結果は巡回時の情報提供のみにとどまり、広く周知を行うことができていなかった。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和5年 | 令和6年 | 令和7年 | 令和8年 | 令和9年 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|
| ①景気動向分析の調査公表回数 | HP掲載 | 実施なし | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |

(3) 事業内容

①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。

【調査対象】管内小規模事業者20事業所（製造業、建設業、小売・卸売業、飲食・宿泊業、サービス業から業種バランスを考慮して調査する）

【調査手法】経営指導員等による窓口相談、巡回時にアンケート形式にて行う

【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

(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、広く管内事業者等に周知する。
- 経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。
- 小規模事業者の経営計画書作成等に反映していく。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

商工会のイベント参加者等にアンケートは実施してきたものの、小規模事業者の販売する商品やサービスの売り上げ増につながるという観点では十分な調査は実施されていない。多様化するニーズに適合した商品開発が求められている中で現在のユーザーが何を求めているのかを事業者へフィードバックしていくことが求められている。

【課題】

支援機関として、需要動向の把握の重要性を事業者に認識させ、マーケットインの考え方を浸透させる必要がある。消費者やバイヤーがどのようなニーズを持っているのか把握し、支援先に分かりやすく周知していくことが課題である。

(2) 目標

| | 現行 | 令和5年 | 令和6年 | 令和7年 | 令和8年 | 令和9年 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|
| ①商談会等でのアンケート調査実施事業者数 | 実施なし | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |

(3) 事業内容

①展示会での来場バイヤーへのアンケート調査

販路開拓のために参加する商談会・展示会において、来場するバイヤーに対してアンケート調査を実施する。

【対象事業者】

野菜、果物、肉、魚等、町の特産品の加工を手掛ける食品製造事業者

【調査場所】

調査は、町外向け販路開拓のための商談会・展示会の会場で行う。

【調査方法】

調査方法等は、バイヤー来店客（消費者）及び主催者に対するヒアリング調査とする。当ブースに来られたすべての人に調査を依頼し、50件の回収を目指す。

【分析方法】

経営指導員が集計、分析を行う。

【調査項目】

商品の味や分量、彩り、及びパッケージデザイン、価格設定などについて、バイヤー等の評価・満足度を調査する。また、取引成約に繋げるための、改善内容及び新たに期待することを聞き取る。

(4) 成果の活用方法

上記アンケート調査の分析結果については、当該事業者にフィードバックし、商品改良や事業計画策定の参考資料とする。調査結果に課題等があれば、専門家を派遣して課題解決を行う。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

経営分析を実施する機会は、小規模企業等経営改善資金貸付の推薦や条件変更等に伴う経営改善計画作成などの金融相談、大きな設備投資を計画するなどの経営相談、及び各種補助金交付申請に係る事業計画策定相談時に限られている。

【課題】

今までのように融資相談などの必要に迫られての実施に加え、今後は常日頃から対話と傾聴を通じて経営分析の必要性を啓発し、日々の経営に生かすための経営分析を実施する小規模事業者を増やしていくことが課題である。

(2) 目標

| 支援内容 | 現行 | 令和5年 | 令和6年 | 令和7年 | 令和8年 | 令和9年 |
|---------|-----|------|------|------|------|------|
| 経営分析の実施 | 48者 | 48者 | 48者 | 48者 | 48者 | 48者 |

(3) 事業内容

【対象者】

窓口相談や巡回を通して、経営分析の意義や必要性、その内容等について情報提供し、経営分析を実施し自社の経営課題把握につなげる小規模事業者を掘り起こしていく。特に、地域特産品を取扱事業者に関しては、事業計画策定や販路開拓まで視野に入れて重点的に働きかけを行うとともに、事業承継や事業譲渡に興味を持つ事業主においても自社の価値や評価を把握する上からその必要性を訴えるものとする。

【分析項目】

定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う
＜財務分析＞売上高、営業利益、経常利益、収益性、成長性、生産性、効率性、安全性 等
＜SWOT分析＞強み、弱み、脅威、機会 等

【分析手法】

- クラウド型経営支援ツール「BIZミル」
 - 経済産業省「ローカルベンチマーク」
 - 中小機構「経営計画つくるくん」
 - SWOT分析
- 上記の中から対象事業所に適切な分析手法を組み合わせ、経営指導員が分析を行う。

(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、データベース化し内部共有することで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

【現状】

各種補助金交付申請や経営革新計画承認申請のための事業計画書の作成支援及び経営課題解決のための専門家派遣事業での計画策定を実施しているものの、事業部門が限定された計画や補助事業内容に特化したものが多く、経営全体を網羅する事業計画の策定は少ない状況にある。

【課題】

今後、いかに多くの小規模事業者に対して事業計画策定の重要性を認識してもらい、実際に事業計画に基づいた経営を実施する事業者をどのように増やしていくかが課題である。

(2) 支援に関する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の域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づらい実情を考慮し、上述5. で経営分析を行った事業者の4割程度/年の事業計画策定を目指す。

持続化補助金等の申請を契機として経営計画策定を目指す事業者の中から、実現性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。事業者自身が自ら経営分析を行い、自社の現状を正しく理解した上で事業者が当事者意識をも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っていく。また、新規創業予定者や事業承継を検討している事業者に対しても優先的に計画策定の支援を行う。

DX推進については事業計画の策定前段階において必要に応じて専門家派遣や相談会の実施、商工会連合会が主催するセミナーへの参加を促すことで小規模事業者の競争力の維持・強化を促す。

(3) 目標

| | 現行 | 令和5年 | 令和6年 | 令和7年 | 令和8年 | 令和9年 |
|----------------|-----|------|------|------|------|------|
| 事業計画策定事業者数 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 |
| DX相談会実施回数 | — | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |
| DXセミナー参加斡旋事業者数 | — | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |

(4) 事業内容

①DX相談会の実施、県連合会が主催するDXセミナーへの参加斡旋

ITリテラシーの高い事業者は、SNSの活用や、オンラインツールの導入に積極的であるため、これを活かしつつさらに競争力の強化を目指す。ITリテラシーの低い事業者に関しては、DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得することを優先し、徐々にDXを活用していけるように指導を行う。必要に応じて専門家派遣や商工会連合会が主催するセミナーの参加を促す。

【DX相談会の実施】

・支援対象

SNSやECサイトを活用した販売促進を目指す小規模事業者やDXを活用した経営効率化を計画している小規模事業者

・支援方法

国や県の専門家派遣事業制度を活用して個別にIT及びDX関連の経営課題の解決を図る。

・活用する専門家

宮崎県経営基盤強化支援事業登録専門家
宮崎県商工会連合会DX推進課アドバイザー
宮崎県よろず支援拠点コーディネーター

【DXセミナーへの参加斡旋】

・支援対象

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得した小規模事業者やDXを活用して経営に変革をもたらしたい小規模事業者

・支援方法

年間2回程度開催される県連合会が主催するDXセミナーへの参加斡旋を行う。

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】

当商工会においては、巡回や窓口相談を通して各種補助金の採択を受けた事業者に対し、不定期ではあるものの複数回にわたって巡回を行い、事業の進捗状況やその成果について確認している。

事業終了後は新たな課題が生じない限り経営や事業の成果等について触れ難く、支援が途切れることが多かった。

【課題】

事業者が策定した事業計画が十分に生かされるように、フォローアップ内容や方法に工夫を加え、効果を上げる必要がある。

(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」を見出すこと、対話を通じてよく考えること、経営者自身が当事者意識を持って取り組むこと等、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、潜在能力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した事業者を対象として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うえで、フォローアップを行う。

(3) 目標

| | 現行 | 令和5年 | 令和6年 | 令和7年 | 令和8年 | 令和9年 |
|-------------------|-----|------|------|------|------|------|
| フォローアップ 対象事業者数 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 |
| フォローアップ 延回数 | 80回 | 80回 | 80回 | 80回 | 80回 | 80回 |
| 売上増加 事業者数 | — | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |

(4) 事業内容

①事業計画を策定した事業者へのフォローアップ。

窓口相談や巡回訪問（オンライン活用含む）等を実施し、策定した事業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4半期に1回とする。

なお進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にずれ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や外部専門家などの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】

当商工会が実施する販路開拓支援としては、販路開拓に関する補助金情報の提供や、商談会・展示会の情報提供や出展支援である。コロナ拡大の中でオンラインでの商談やミーティングが一般化してきているが、バイヤー、サプライヤー共に対面商談のニーズは依然として高い。

【課題】

地域性を活かしつつ、激変する環境に適合した商品開発・販売を行っていくには、今後も積極的に九州都市部や、東京都等で開催される商談会へ参加し、販路開拓と情報収集に取り組んでいく必要がある。そして今後、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、新しい形での取り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、首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。出店にあたっては、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、接客などきめ細やかな伴走支援を行い、取引成立の実効性を高める。

DXに向けた取り組みとして、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・販路開拓に関する相談対応を行い、導入にあたっての支援を行う。また、必要に応じてIT専門家派遣等を活用して事業者の段階にあった支援を行う。

(3) 目標

| | 現行 | 令和5年 | 令和6年 | 令和7年 | 令和8年 | 令和9年 |
|----------------|----|------|------|------|------|------|
| ①商談会出 展事業者数 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 成約件数/ 者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| ②SNS活 用事業者 | — | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| 売上増加率 /者 | — | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |

(4) 事業内容

①商談会出展事業 (B to B)

毎年、(株)イノベントが主催する商談会をメインに参加する。県内外から多くの参加者とバイヤーが来場する大規模な商談会を沖縄、福岡、大阪、東京等大都市を中心に毎年開催しており、新規取引先の開拓に非常に有効である。参加させるだけでなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるように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。

【参考】

出展を予定している(株)イノベントが開催する商談会「FOOD STYLE」は、毎年9月～1月にかけて全国の都市部で開催される小売・中食・外食業界へ販路拡大をするための商談展示会である。

令和3年度の各会場の実績は、下記のとおりであった。

- ・FOOD STYLE Okinawa 開催地：沖縄県那覇市 出展者：148社・団体、来場者：4,985名
- ・FOOD STYLE Kyusyu 開催地：福岡県福岡市 出展者：587社・団体、来場者：14,866名
- ・FOOD STYLE Kansai 開催地：大阪府大阪市 出展者：270社・団体、来場者：17,005名
- ・FOOD STYLE Japan 開催地：東京都江東区 出展者：388社・団体、来場者：24,250名

②SNS活用 (B to C)

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り込みの為、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。

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り組み

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】

高千穂町企画観光課商工担当職員、宮崎県商工会連合会経営支援センター職員、高千穂町商工会職員で構成する「高千穂町商工会経営発達支援事業等協議会」を設置し、事業の評価・検証・見直しを行ってきた。

【課題】

事業評価及び検証を行うにあたり、外部の有識者(第三者)による視点がなかったため、本計画においては中小企業診断士等の専門家を交えた協議会を開催していく必要がある。

(2) 事業内容

①高千穂町商工会経営発達支援事業等協議会の開催

高千穂町企画観光課商工担当職員、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「協議会」を年1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。

当該協議会の評価結果は、理事会に報告した上で、事業実施方針等に反映させるとともに、ホームページに掲載し、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に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

宮崎県商工会連合会が主催する研修会や宮崎県等の関係機関による経営改善普及事業の為の研修会へ参加し資質の向上を図っている。

【課題】

職員の経験年数の違いにより事業者への支援スキルに差があるため、その差を少しでも埋めるための取り組みが必要である。また、支援ノウハウを個人が管理している傾向にあり、組織内に蓄積していく仕組み作りができていない。職員が異動しても個人の支援ノウハウを組織内へ蓄積できる仕組み作りが必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

小規模事業者への伴走支援ができるよう、宮崎県、宮崎県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、中小企業大学校が主催する「経営支援能力向上セミナー」や「小規模事業者課題設定力向上研修」等へ積極的に参加し職員の「経営力再構築伴走支援」の基本姿勢（対話と傾聴）の習得及び支援スキル向上を図る。

②DX推進に向けたセミナーへの参加

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・情報支援員の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、下記のようなDX推進取り組みに係る相談・指導能力の向上の為のセミナーについても積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取り組み>

(ア) 事業者にとってうち向け（業務効率化等）の取り組み

RPAシステム、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) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取り組み

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) その他取り組み

オンライン経営指導の方法等

③OJT制度の導入

経営指導員及び経営・情報支援員が小規模事業者への経営計画策定支援を行う際に、法定経営指導員や宮崎県商工会連合会のスーパーバイザーによるOJTを実施することと組織全体としての支援能力の向上を図る。

④支援内容のデータベース化

経営指導員、経営・情報支援員が経営支援に関する内容を経営カルテへのデータ入力を適切に行い、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。

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

【現状】

本会では、これまでも県北地区の4商工会で、年1回研修会を開催し、小規模事業者支援に関するノウハウ交換を実施してきた。

【課題】

効率的に情報交換を行うためにオンラインツールの活用等を検討する必要がある。

(2) 事業内容

①県北地区4商工会定期研修会の開催（年1回）

これまでも実施してきた定期研修会になるべく多くの職員が参加し、小規模事業者支援に関するノウハウの情報交換を行う。また、それぞれが保有する専門家情報についても共有し、リソースの相互活用を図ることにより、効果的な事業者支援に繋げていく。

②金融機関等との意見交換会の開催（年1回）

地元金融機関や日本政策金融公庫延岡支店との情報交換会を開催し、地域内産業及び経済の動き、金融情勢、市場動向などについて情報収集を行うことにより、本会で不足している企業経営情報を確保するとともに、新たに収集された情報を今後の事業者支援に活かす。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取り組み

1 2. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

(1) 現状と課題

【現状】

コロナウイルスの感染状況も落ち着きを見せ、実施を見送ってきた事業が再開しつつある。また、時代とともに地域の状況や消費者の関心に変化している。

【課題】

状況を丁寧に観察し、調査・検討しながら事業効果を最大にするべく改善に図り、交流人口の拡大を図っていく。

(2) 事業内容

①町及び県等の補助金を活用した商品券発行による町内商工業振興の推進

地域のさらなる消費喚起につながるよう宮崎県及び高千穂町等と連携し「地域商品券発行」に取り組む。これにより県外やネットへの消費流出を食い止め、消費者が地元商店街に目を向ける契機とする。

②地域と商店の結びつきを強くする事業の実施

軽トラ市や100円商店めぐり、まちゼミ等を年1回実施することで消費者にお店の存在やセールスポイントを知ってもらい、商店街のファンを増やし、商店街の活性化を図る。店主と消費者とのコミュニケーションを通して、信頼関係を築き、顧客の固定化、売り上げ増を図る。

(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4年11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) | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"><thead><tr><th colspan="2">高千穂町商工会</th></tr></thead><tbody><tr><td>• 事務局長</td><td>1名</td></tr><tr><td>• 法定経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>• 経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>• 経営情報支援員</td><td>3名</td></tr></tbody></table> | 高千穂町商工会 | | • 事務局長 | 1名 | • 法定経営指導員 | 1名 | • 経営指導員 | 1名 | • 経営情報支援員 | 3名 | <table border="1"><thead><tr><th colspan="2">高千穂町</th></tr></thead><tbody><tr><td>• 高千穂町企画観光課</td><td></td></tr></tbody></table> | 高千穂町 | | • 高千穂町企画観光課 | |
| 高千穂町商工会 | | | | | | | | | | | | | | | |
| • 事務局長 | 1名 | | | | | | | | | | | | | | |
| • 法定経営指導員 | 1名 | | | | | | | | | | | | | | |
| • 経営指導員 | 1名 | | | | | | | | | | | | | | |
| • 経営情報支援員 | 3名 | | | | | | | | | | | | | | |
| 高千穂町 | | | | | | | | | | | | | | | |
| • 高千穂町企画観光課 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ↔ | | | | | | | | | | | | | | | |
| (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 林田 晃拓 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 連絡先：高千穂町商工会 Tel:0982-72-2350 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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と、実施に関する指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しに必要な情報の提供を行う。 | | | | | | | | | | | | | | | |
| (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 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 〒882-1101 宮崎県西臼杵郡高千穂町大字三田井 778 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 高千穂町商工会 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tel 0982-72-2350 / Fax0982-72-4873 / Mail takachiho@miya-shoko.or.jp | | | | | | | | | | | | | | | |
| ②関係市町村 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 〒882-1192 宮崎県西臼杵郡高千穂町大字三田井 13 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 高千穂町 企画観光課 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tel 0982-73-1207 / Fax 0982-73-1225 / Mail kikaku@town-takachiho.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)

| | 5年度 | 6年度 | 7年度 | 8年度 | 9年度 |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 2,600 | 2,600 | 2,600 | 2,600 | 2,600 |
| ・事業計画の策 定支援に関 する事業費 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ・需要動向の調 査に関する 事業費 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ・新たな需要の 開拓に寄与 する事業に 関する費用 | 2,200 | 2,200 | 2,200 | 2,200 | 2,200 |
| ・ソフトウェア サービス費 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |

(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 |
|----------------------------|
| 会費収入、手数料等収入、伴走型補助金、高千穂町補助金 |

(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 |
| |