

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	睦沢町商工会（法人番号 8040005011510） 睦沢町（地方公共団体コード 124222）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>（１）需要を見据えた経営の推進による小規模事業者の経営力向上</p> <p>（２）起業支援及び事業承継支援による地区内小規模事業者数の維持</p> <p>（３）地元農業者等と連携した地域資源の活用による地域活性化の推進</p> <p>（４）対話と傾聴のプロセスを経た課題設定及び小規模事業者の潜在力の掘り起こし</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること 国のビッグデータ（RESAS）を活用して地域経済の現状や人の動き等に関する調査を実施する。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること イベントを活用して商品改良等に向けてのマーケティング調査を実施するとともに、統計データ等を活用して売れ筋情報等の調査を実施する。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 経営問診票（千葉県独自の経営分析システム）等を活用して経営分析を実施する。</p> <p>4. 事業計画の策定支援 DX 推進セミナーや小規模事業者持続化補助金等の各種補助金申請、事業承継支援等を活用して事業計画策定支援を実施する。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援 巡回訪問により定期的・計画的なフォローアップを実施するとともに、専門家による高度で専門的なフォローアップを実施する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援 事業者の PR 活動に資するための専門家活用や共同プロモーション事業や SNS 活用セミナーの開催（BtoC）によって販路開拓支援を実施する。</p>
連絡先	睦沢町商工会 〒299-4403 千葉県 長生郡睦沢町 上市場 911-61

TEL:0475-44-0112 FAX:0475-44-1969

e-mail:info@mutsuzawa.or.jp

睦沢町 産業建設課

〒299-4492 千葉県 長生郡睦沢町下之郷 1650-1

TEL:0475-44-2505 FAX:0475-44-1729

e-mail:sangyou@town.mutsuzawa.chiba.jp

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状と課題

① 現状

(ア) 立地

睦沢町商工会が全域を管轄している睦沢町は、房総半島の中央部よりわずか東南に位置し、首都から70km圏内、電車・車で約1時間圏内であり、千葉県ほぼ中央に位置している。面積は35.59km²で、地形は東に向かい西からなだらかな斜面をなし、標高は2～168mで、町のほぼ中央部を瑞沢川・長楽寺川・埴生川が流れ、町の北東部で一宮川に合流し太平洋に注いでいる。

また河川沿岸は、肥沃な農地が展開し上総地区屈指の穀倉地帯であり、地下には、豊富な天然ガスが埋蔵されていることが特徴。冬でも0℃以下になることは少なく、おだやかで過ごしやすい気候に恵まれている。

【人口】 7,068人
(平成30年12月現在)
【面積】 35.59km²
【主要産業】 農業・製造業

都心から電車・車で約1時間



(イ) 交通網

本町には鉄道が通っていないため、鉄道を利用する場合の最寄り駅は隣接している一宮町のJR東日本外房線上総一ノ宮駅となる。しかし、当駅までは路線バスの本数が少ないが通っていないため、タクシーか自家用車での送迎がメインとなる。なお、主に路線バスを活用する場合は、JR茂原駅の利用となるが、睦沢町役場から30分程度時間がかかるため、車で10分程度の上総一ノ宮駅を利用する町民の方が多い。

上総一ノ宮駅はJR千葉駅までは約50分(快速電車)で結ばれており、JR東京駅までは約70分(特急電車)で結ばれている。

東京方面からは、京葉道路または高速湾岸線～千葉東金道路～千葉外房有料道路～茂原～南総広域農道～睦沢町、神奈川方面からは、東京湾アクアライン～圏央道～茂原長南IC～国道409号～長南～睦沢町のルートを活用となる。



(ウ) 人口の推移

1955年(昭和30年)7月20日睦沢村が発足。1983年(昭和58年)4月1日睦沢村が町制施行し睦沢町になる。睦沢町の戦後の人口推移をみると、1945(昭

和 20) 年に 10,010 人を数えた人口は、1970 (昭和 45) 年に 7,068 人にまで減少した。この主な要因としては、高度成長期における都市圏への人口流出が考えられる。その後、高度成長期以降は増加に転じ、バブル経済期後の 1995 (平成 7) 年には 8,250 人にまで回復。しかし、2000 (平成 12) 年以降は再び減少に転じ、2020 (令和 2) 年には 6,768 人となっている。

国立社会保障・人口問題研究所の推計によれば、今後も人口減少は続くと予測されており、2025 (令和 7) 年には 6,000 人を下回り、2040 (令和 22) 年には約 4,300 人弱になると推計されている。また、睦沢町の 2015 年の総人口にしめる 65 歳以上の割合 (高齢化率) は 37.3% とすでに 3 割を超えており、全国平均 (26.6%) よりも 10.6 ポイント高い状況にある。

年次	戸数又は 世帯数	人口			人口密度
		総数	男	女	1 km ² 当り
大正 9	1,425	7,316			206.4
昭和 5	1,402	7,275			205.3
22	1,625	10,010			282.4
30	1,588	8,887	4,330	4,557	250.8
40	1,499	7,407	3,560	3,847	209
50	1,663	7,182	3,474	3,708	202.7
60	1,921	7,804	3,786	4,018	220.2
平成 2	2,021	7,956	3,892	4,064	223.5
7	2,239	8,250	4,022	4,228	231.8
12	2,336	8,244	3,999	4,245	231.6
17	2,384	7,838	3,765	4,073	220.2
22	2,400	7,340	3,475	3,865	206.2
27	2,434	7,222	3,439	3,783	202.9
令和 2	2,452	6,768	3,259	3,509	190.1

(出典：睦沢町ホームページより)

(エ) 商工業者数と小規模事業者数の推移

平成 24 年と平成 28 年の商工業者数を比較すると、建設業及び卸・小売業では事業主の高齢化や人口減少による売上低下により減少傾向にあるが、製造業と飲食業では首都圏中央連絡自動車道 (圏央道) 茂原長南インターチェンジの開通等による交通アクセスの向上や移住者による古民家を改修したカフェの増加等によって微増となっている。なお、商工業者数は全体として減少傾向となっており、小規模事業者数も商工業者数と同様に減少傾向となっている。

業 種	H24	H26	H28
建設業	60	61	59
製造業	21	21	21
卸・小売業	33	34	33
飲食業	23	23	24
サービス業	41	40	37
商工業者数：合計	203	202	197
うち小規模事業者数	168	169	164

(出典：商工会実態調査)

(オ) 産業構造

主に第 1 次産業 (農業・天然ガス事業) が基幹産業となっている。河川沿岸は、肥沃な農地が展開し上総地区屈指の穀倉地帯であり、埴生川、瑞沢川流域

の地下には、南関東ガス田による豊富な天然ガスが埋蔵されていることが特徴。

睦沢町の経済基盤（出典：総務省統計局刊行「統計でみる市区町村のすがた 2017」より）

課税対象所得	7,685 百万円（順位：1280位）	第3次産業従業者数	1,545 人（順位：1415位）
納税義務者数（所得割）	2,968 人（順位：1337位）	耕地面積	8 km ² （順位：1126位）
事業所数	238 事業所（順位：1515位）	製造品出荷額等	5,131 百万円（順位：1342位）
第2次産業事業所数	68 事業所（順位：1418位）	製造業従業者数	267 人（順位：1379位）
第3次産業事業所数	166 事業所（順位：1528位）	商業年間商品販売額	10,889 百万円（順位：1192位）
従業者数	2,051 人（順位：1468位）	商業事業所数	41 事業所（順位：1526位）
第2次産業従業者数	477 人（順位：1469位）	商業従業者数	276 人（順位：1395位）

表の通り、事業所数、就業者数ともに第3次産業の割合が最も高い状況となっている。

一方、自給的農家数を含めた数値であるが、総農家数は327戸と商工業者数より多く、町民のかなりのウエイトが、何らかの形で農業に関与している状況となっている。

■ 農業経営体数・農家数(2020年農林業センサス)

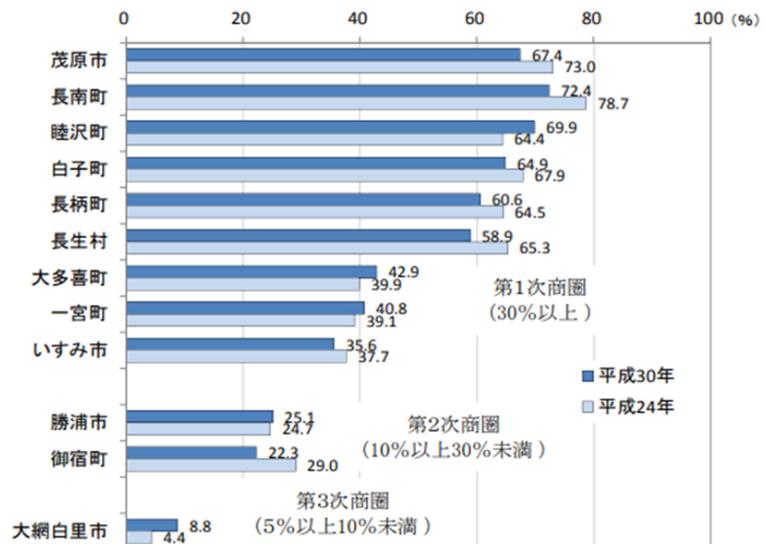
農業経営体数	185 経営体
うち個人経営体数	180 経営体
うち団体経営体数	5 経営体
うち法人経営体数	5 経営体
総農家数	327 戸
自給的農家数	148 戸
販売農家数	179 戸
主業経営体数	21 経営体
準主業経営体数	23 経営体
副業的経営体数	136 経営体

(カ) 商圈

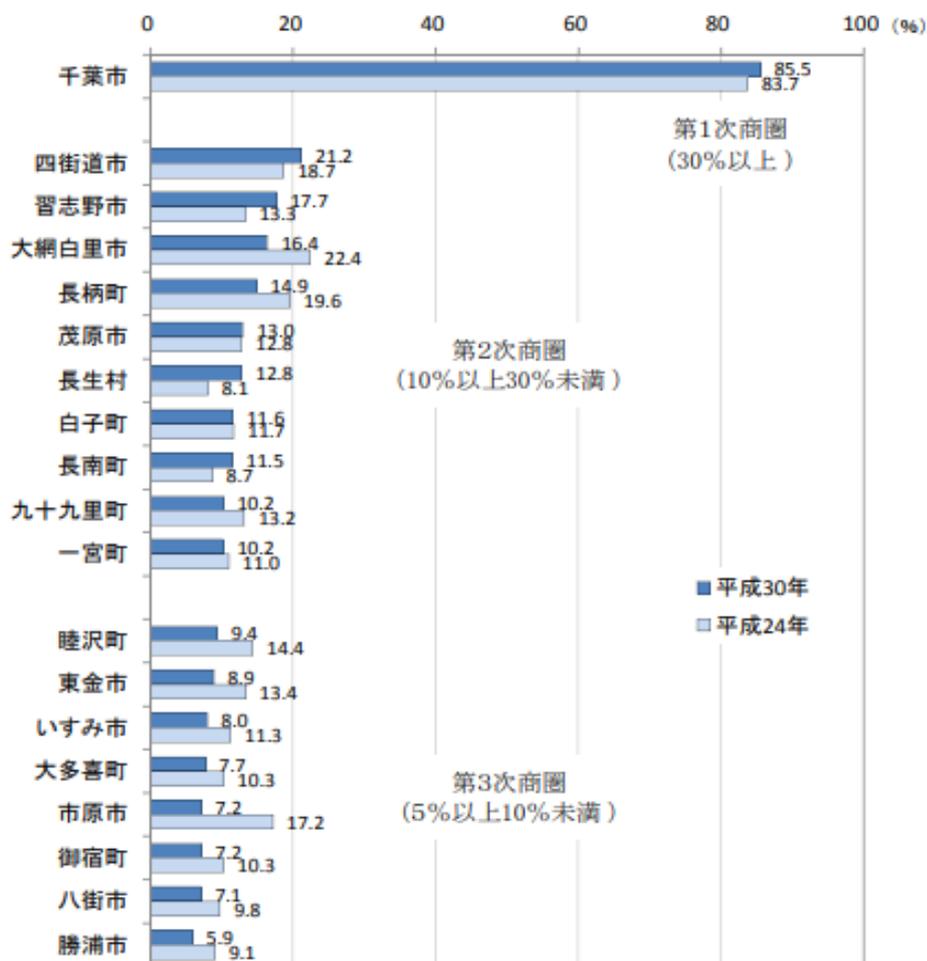
平成30年の千葉県消費者購買動向調査（商圈設定の基準は「衣料品」）によると、本町は茂原商圈（第1次商圈）と千葉商圈（第2次商圈）に属している。本町から茂原商圈へは72.4%の消費が流出しており、その他の品目では「食料品」、「飲食」及び「贈答品」の流出が顕著で、「食料品」では87.0%、「飲食」では90.5%、「贈答品」では50.6%の消費が茂原商圈へ流出している。また、本町から千葉商圈へは11.5%の消費が流出しており、その他の品目では「贈答品」での流出が顕著で18.8%の消費が千葉商圈へ流出している。

このように、本町から両商圈への消費流出は合計で83.9%にも達しており、これに人口減少が重なるなど、今後も本町での消費は縮小傾向にあると予想されている。

図表4-9-3 茂原商圈の吸引状況（市町村別）



図表 4-1-3 千葉商圏の吸引状況（市町村別）



	平成 30 年			
	吸引率	食料品	飲 食	贈答品
茂原市	72.4%	87.0%	90.5%	50.6%
千葉市	11.5%			18.8%

	平成 24 年			
	吸引率	食料品	飲 食	贈答品
茂原市	78.7%	84.0%	97.6%	80.7%
千葉市	8.7%			10.8%

（出典：千葉県消費者購買動向調査）

（キ）特産品

睦沢町では「むつざわ米」が特産品となっていて、そのお米を使ったお菓子やパンなどがお土産物として販売されている。商工会女性部が中心となって開発した「べっぴんあられ」「べっぴんドレッシング」は、地域の道の駅でもある「[つどいの郷むつざわ](#)[つどいの郷](#)

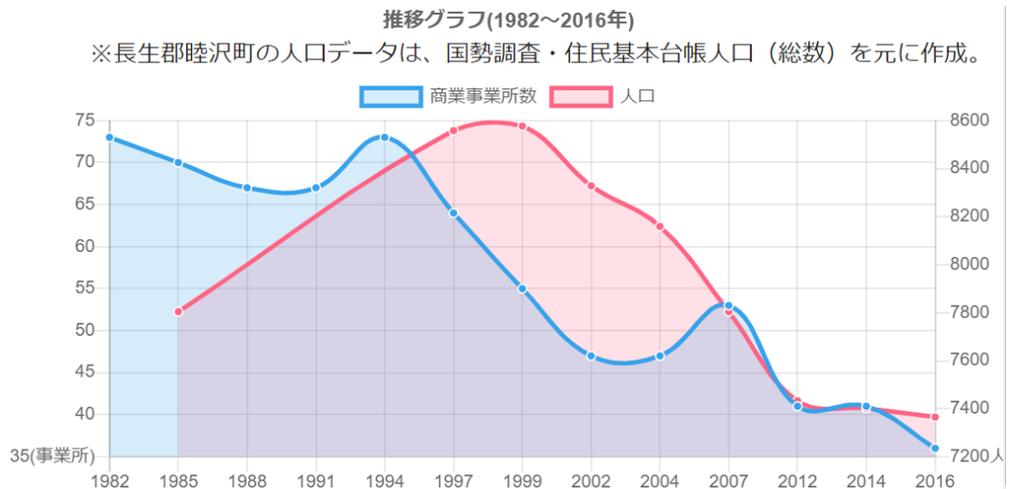
において



販売されており、観光客にも人気の商品となっている。

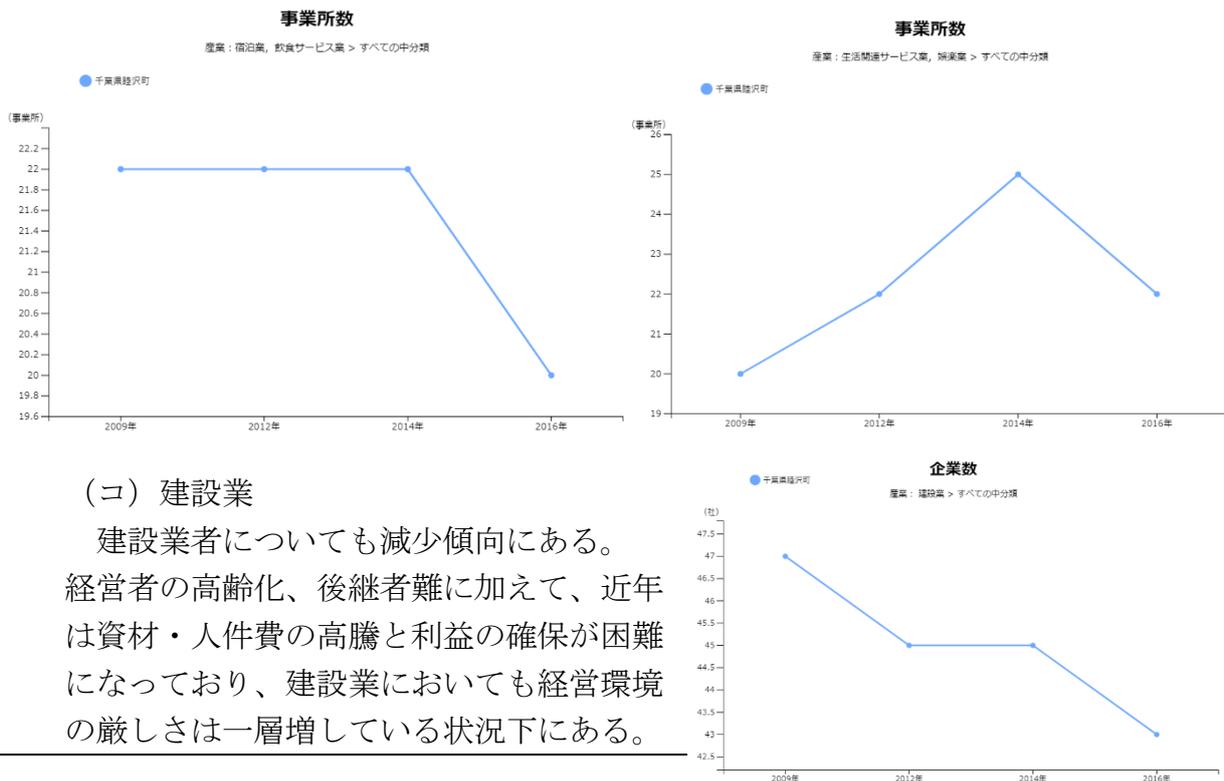
(ク) 卸・小売業

長生郡睦沢町(千葉県)の商業事業所数は、36(事業所)である。(Source:総務省による統計ダッシュボード2016年調査)。人口減少に伴うマーケットの縮小や茂原市、千葉市などへの消費流出は激しく、卸・小売業を取り巻く経営環境は大変厳しい。個店の経営自体が厳しい事業者も多く、後継者もいないことから廃業する事業者が今後も後を絶たないと予測される。



(ケ) サービス業

下記グラフは RESAS から、サービス業の代表的な宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業についてグラフを表示したものである。宿泊・飲食業については、2016年について対2014年比で2件減少、生活関連サービス業については同3件減少となっている。その他のサービス業関連も同様で、事業者数については微減の傾向となっており、人口減少に伴って厳しい経営環境におかれている。



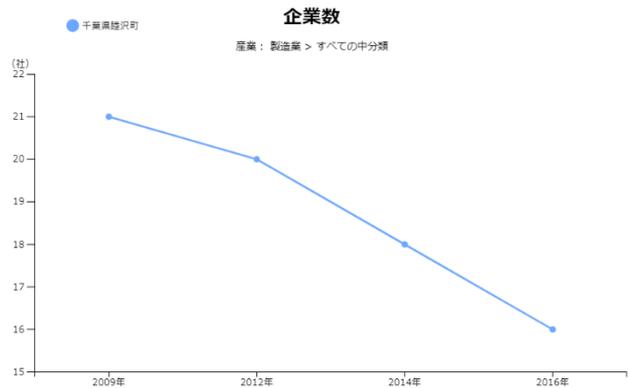
(コ) 建設業

建設業者についても減少傾向にある。経営者の高齢化、後継者難に加えて、近年は資材・人件費の高騰と利益の確保が困難になっており、建設業においても経営環境の厳しさは一層増している状況下にある。

(サ) 製造業

平成 25 年の圏央道茂原長南インターチェンジの開通により、首都圏との流通網は改善したものの、中期的に見ると事業者数は減少傾向にあり、企業誘致も進んでいない状況にある。

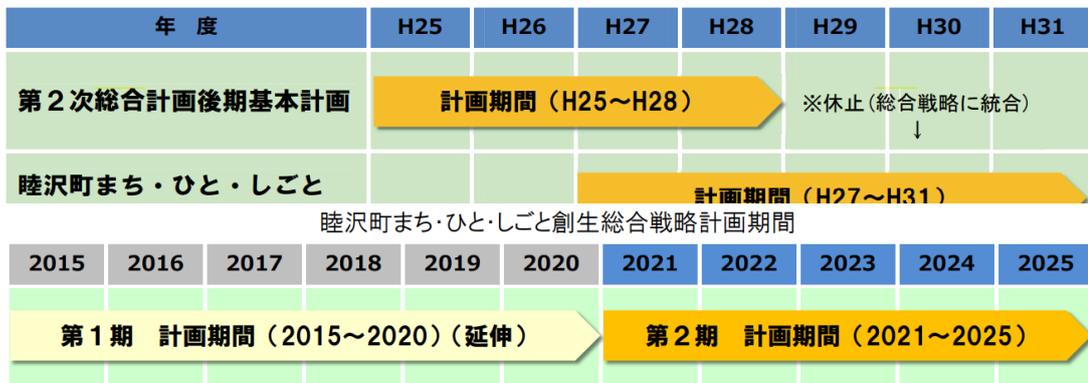
また、業種としては金属加工や倉庫関連事業者が目立つ。



(シ) 第 2 期 睦沢町 まち・ひと・しごと創生 総合戦略 (令和 3 年 4 月)
(※以降、「第 2 期総合戦略」という。以下 第 2 期総合戦略より抜粋/編集)

睦沢町においては、これまで最上位計画としてきた第 2 次総合計画の計画期間が終了する 2017 (平成 29) 年度から 2019 (平成 31) 年度の 3 年間については、一旦、総合計画の策定を休止し、「第 1 期 睦沢町 まち・ひと・しごと創生 総合戦略」が町行政の最上位計画として位置付けられた。[令和平成](#)4 年 11 月現在、「第 2 期総合戦略」が、当町の最上位計画となっている。

総合計画と総合戦略との関係



総合戦略における商工業・交流人口増加に関連する分野における基本目標は以下の通りである

基本目標

**まちのポテンシャルを活かした
多様な働き方・まちとの関わり方の創出**

指標	基準値	目標値
新規事業所数 (累計)	14 事業所 (2015~2019)	20 事業所 (2020~2024)

本町は、豊かな自然等の環境に恵まれながらも、東京や千葉の都市部等の多くの人が集まる就業地への通勤も可能であり、様々な働き方・暮らし方が可能なポテンシャルを有している。

2019年9月には、地場製品の販売や地場産業のPRの拠点となる道の駅をオープン。また、茂原一宮道路（長生グリーンライン）等の道路整備が進み、本町への交通アクセス向上も見込まれる。第2期総合戦略では、これまで整備された道の駅や総合運動公園等の拠点施設や、東京への交通アクセスの良さや地域資源等を活かし、主要産業である農業を今まで支えてきた既存農家への支援や、農業の新たな形・価値の創出、企業誘致条例の制定を通じた町外からの企業誘致等による様々な産業の活性化や多様な雇用の場の創出を図る。

また、各産業単体だけでなく睦沢町産業振興基本条例に基づき農・商・工の連携やその他の産業との連携の強化を図り、地域経済の循環、雇用の拡大に努める。また、全国的に人口減少や少子高齢化が進展する中で、町の活力を維持していくためには、地域外から、仕事等をはじめとする様々な形で本町と関わる「関係人口」を増やすことも必要である。地域外の人々が本町と関わりを持った中で、町に興味を持ち、将来、本町の住民となってくれるよう、仕事や買い物、交流等の様々な場面で、これまで以上に本町と深いつながりを持ち、互いに高めあえるような関係を創出し、多様な働き方・関わり方が可能なまちを目指す。

＜重点プロジェクトI＞ 拠点や地域資源を活かした多様な働き方の実現

●重点プロジェクトのコンセプト

町内には、道の駅等の集客力や情報発信力の高い拠点施設が整備されている。これら拠点施設の情報発信力や、本町の東京や千葉の都市部等からの交通アクセス性、地場産業、豊かな自然・エネルギー等の地域の特性を活かし、農・商工業や新たな産業の活性化、また多様な仕事や働き方の創出を図る。

●重点プロジェクトのKPI（重要業績評価指標）

（※商工業者に関わる部分のみ抜粋）

指 標	基 準 値	K P I（重要業績評価指標）
地場製品の 加工・ブランド化（累計）	15商品 （2015～2019）	15商品 （2020～2024）
企業誘致数	—	5社 （2020～2024）
多様な働き方を実現できる 場の確保数（累計）	—	5か所 （2020～2024）

●地場製品の加工・ブランド化に関する個別施策の展開

多様な業種・業態が集まり、交流、地域連携、情報発信の拠点となっている道

の駅等の拠点施設も活用しながら、農・商・工の連携やその他の産業との連携の強化による新たな商品開発や、情報発信を行い、多様な産業の振興・雇用の創出を図る。

- 事業者や生産者と連携・協力して、農産物の加工品開発等を推進。
- 農産物等の販売力を高めるために、マーケティング講習会や異業種交流会等を実施することで、町内農家の販路開拓や 6 次産業化、異業種連携等の積極的な事業展開を支援。



【個別施策】

- ・地場産品を活用した加工品の開発や販路開拓等の 6 次産業化に向けた支援

●多様なワークスタイルの実現

本町の立地や地場産業、地域資源等を活かし、誰もが多様な形で働いたり、活躍できるまちの実現を目指す。

【個別施策】

- ・企業誘致の推進

雇用の創出を図るため、企業誘致条例を制定し、小規模事業者や中小企業を中心とした企業の誘致を推進する。

- ・多様な働く場の創出

業種ごとのニーズに合った情報の提供・PR を積極的に実施することで企業やそのサテライトオフィス等の誘致を推進し、町民の雇用や関係人口の創出を図る。さらに、誘致した企業と地元企業との連携による新たな産業や事業展開の創出を促進する。

- ・町内での起業・創業の支援

町内での起業・創業の取り組みを支援する。

〈重点プロジェクトⅡ〉 町内外の人々の多様な関わり方を実現するまちづくり

●重点プロジェクトのコンセプト

各種拠点施設や地域資源の魅力を磨き上げる取り組みや情報発信等により、様々な形で本町と関わり自分のやりたいことが叶えられる環境をつくることで、交流人口・関係人口を創出し、本町の「しごと」を支えるファンづくり、「しごと」の担い手づくりへつなげることで、活力の維持・向上を図る。

重点プロジェクトのKPI（重要業績評価指標）

指標	基準値	KPI（重要業績評価指標）
「道の駅」年間来訪者数	旧「道の駅」：62,136人 (2019年4月～8月) ^{※1} 新「道の駅」：319,871人 (2019年9月～2020年3月) ^{※2}	50万人(2024)
大学や研究機関等との連携数	—	5件 (2020～2024)

重点プロジェクトの展開方針

〈交流人口・関係人口とのつながりの強化〉

各種拠点施設や地域資源等を活用し、様々な分野で本町と町外との交流機会を創出することで、まちの活力の維持・向上を図る。

また、本町に対して貢献したいという想いを持つむつざわまち関係人口を創出するとともに、そのような想いを持つ人に対して、地域と継続的なつながりを持つ機会を提供する。

【個別施策】

・道の駅の利用を通じた交流の促進

施設の魅力向上や積極的な情報発信、イベント開催等により、町内のみならず周辺地域や都心部からの集客を図り、道の駅の利用増進を図る。

・大学や研究機関等との連携の推進

大学や研究機関、事業者等による、町内での調査・研究、社会実験、社会貢献活動等の呼び込みを推進する。

1 産業の振興と雇用の創出（産業振興）		
地域のポテンシャルを活かし、地域の振興及び発展に資する産業と雇用の場を創出するための支援を行います。		
個別施策の展開		
1	公有地等の有効活用と新たな雇用の創出 【企画財政課 企画班】 【産業建設課 産業振興班】	○ 町有地の有効利用を図るため、「睦沢町らしさに配慮した町民に親しまれる事業」「環境に配慮した事業」「人にやさしい事業」に配慮した町の発展に寄与する企業や事業等を誘致します。
2	資金借入利子補給による小規模事業者・中小企業の支援 【産業建設課 産業振興班】	○ 近代化を推進するために必要な店舗等の改造整備等の貸付資金を金融機関から貸し付けた資金の利子補給を行います。
3	地元事業者との協働・連携による産業振興 【産業建設課 産業振興班】	○ 地域経済の活性化と雇用機会の拡大を目指すため、町ウェブサイトにも事業者等の情報を掲載するなど、地元事業者と協働・連携を図り、事業者PR等のきめ細かな支援を行います。また、求人情報等も併せて町ウェブサイトに掲載することで、町内事業者の雇用の開拓及び、近隣市町村における就業先斡旋の仕組みを構築するとともに、女性の就業や再就職の促進を図ります。

② 課題

(ア) 卸・小売業の課題

住民の買物は、茂原市・千葉市等にある大型店舗に依存する割合が高く、地元小規模小売店舗での購買力は弱い。また SNS の活用やネット販売への対応の遅れ等が課題となっている。さらに、経営者の高齢化に伴う廃業の増加、後継者の確保と円滑な事業承継も課題となっている。

(イ) サービス業の課題

飲食業は、新規出店も少なく、従前からの店舗では DX 推進への対応の遅れや後継者の確保・育成が課題となっている。

理美容業は、人口減少による市場の縮小が顕著で新たな顧客の開拓や後継者の確保・育成が課題となっている。

医療・福祉関連事業は、高齢者の増加から一定程度の需要が確保されているが、将来的には人口減少による市場の縮小が見込まれ、厳しい経営環境にある。

(ウ) 建設業の課題

2019年10月25日の記録的大雨による一宮川・豊田川氾濫について当町の位置する、千葉県中部において、一宮川・豊田川がかつてないほどの大規模氾濫を起こした。そのため、風雨災害の復旧工事や防災関連事業、河川整備工事等の公共工事需要は高まっている。また、近年のコロナ禍発生等により、生活スタイルの変化によるリフォーム工事も増加している一方、建設資材の仕入価格高騰による利益率の減少や環境変化に対応し利益の確保を可能とする経営体質への転換が課題となっている。また、建設 DX への取り組み、インボイスへの対応等、環境変化への対応も課題となっている。

(エ) 製造業の課題

平成25年の圏央道茂原長南インターチェンジの開通により、首都圏との物流は改善したものの、近年の原材料の高騰や輸送コストの増加による利益率の減少が短期的な課題となっている。中長期的には、リモートやオンライン、分散化、自動化、省人化など「デジタルシフト」への対応、「労働人口が足りていない」しかし「人件費を削減しなければならない」という矛盾しているような2つの問題が重なった人材不足の深刻化への対応、組織全体をデジタル化し業務プロセスや企業文化、ビジネスモデルを変革することによって新たな時代に適応し、企業の競争力を高めるための DX 取り組みへの対応等が課題となっている。

(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

人口減少による市場の縮小や茂原市・千葉市等への消費流出、生活様式の変化等による消費者ニーズの多様化への対応、さらに経営者の高齢化・後継者難に伴う事業承継・廃業問題など、当地域の経済・社会を支えている小規模事業者を取り巻く経営環境は内部環境・外部環境ともに、以前にも増して厳しい状況となっている。

また、小規模事業者であるが故の脆弱な経営基盤への対応、デジタル技術の活用による新たなビジネスモデルへの取り組みなどが必要となっており、これらに小規模事業者自らが取り組むことによって長期的な振興を図るものとする。

以上を踏まえ、当商工会地域における小規模事業者の10年程度の期間を見据えた振興の方向性は次のとおりとする。

(ア) 小規模事業者自身が、内部環境（強み・弱み）や外部環境（機会・脅威）等を把握し、経営実態や地域の実情等を踏まえながらそれらを活用して経営基盤強化に向けてのビジネスプランの策定・促進を推進することによって経営力の向上（事業の持続的な発展）を図るとともに企業連携も視野に入れつつ、小規模事業者の振興を図る。

(イ) 需要動向調査等によって得られた情報を商品開発等に活用するマーケットインの考え方に基づく取り組みや情報発信等の販路開拓への取り組みを通じて新たな需要を開拓し、小規模事業者の振興を図るとともに、経営環境変化に対応するため、小規模事業者のデジタル技術の活用による情報発信等のDX対応支援を実施する。

(ウ) 小規模事業者は地域経済の活力の源泉として雇用機会創出等の役割を担っているため、事業承継や創業・第二創業への取り組みを通じて小規模事業者数の減少に歯止めをかけ、地域経済の活力を維持することによって小規模事業者の振興を図る。

② 第2期 睦沢町 まち・ひと・しごと創生 総合戦略との連動性・整合性

令和3年4月に策定された「第2期総合戦略」では、産業分野においては「まちのポテンシャルを活かした多様な働き方・まちとの関わり方の創出」を基本方針としており、この方針のもと「商工業の振興における取組方針」として小規模事業者や中小企業を中心とした企業の誘致、誘致した企業と地元企業との連携による新たな産業や事業展開の創出を主な事業として策定している。また地域経済の活性化と雇用機会の拡大を目指すため、町ウェブサイトにも事業者等の情報を掲載するなど、地元事業者と協働・連携を図り、事業者PR等のきめ細かな支援を行うこととなっている。

商工会としても小規模事業者の長期的な振興の方向性（前記（2）の①）において「ビジネスプランの策定・促進による経営力の向上（事業の持続的な発展）や「デジタル技術の活用による情報発信」等を掲げており、第2期総合戦略との連動性・整合性は図られている。

③ 商工会としての役割

小規模事業者の長期的な振興のあり方（前記（２）の①）で掲げた今後 10 年程度を見据えた長期的な振興策を具体化するとともに、第 2 期総合戦略との連動性・整合性を図るには、当商工会が従来から取り組んできた金融や労働、税務等といった主に経営管理に関する経営改善支援に加えて、今後は個社支援を中心とした経営発達支援事業への取り組みが求められている。

このようなことから、今後当商工会では地域の経済動向、消費者ニーズ等の需要動向及び経営分析の結果等を踏まえた事業計画策定支援や新たな需要の開拓に向けた支援（販路開拓支援）等の経営発達支援事業を中心に実施する。また、地域で唯一の総合経済団体として睦沢町をはじめとする他の支援機関や専門家との連携強化を図り、小規模事業者の継続的な育成に向けて伴走型によるきめ細かな支援を実施するとともに、国・県・町等の中小・小規模事業者向け施策の普及と活用を推進する取り組みなども実施する。

（３）経営発達支援事業の目標

上記（１）及び（２）を踏まえ、小規模事業者に対する伴走型支援によって経営力の向上や販路開拓などに取り組み、これらを通じて地域経済や地域での雇用を支えるうえで重要な役割を担っている小規模事業者の持続的な発展を図り、もって地域経済の活性化と地域における雇用の創出等に貢献することを目的に、以下の 4 点を目標として掲げ、経営発達支援事業を実施する。

① 需要を見据えた経営の推進による小規模事業者の経営力向上

事業計画策定から販路開拓支援まで一貫した伴走型支援により、競争力の強い事業者を育成する。

② 起業支援及び事業承継支援による地区内小規模事業者数の維持

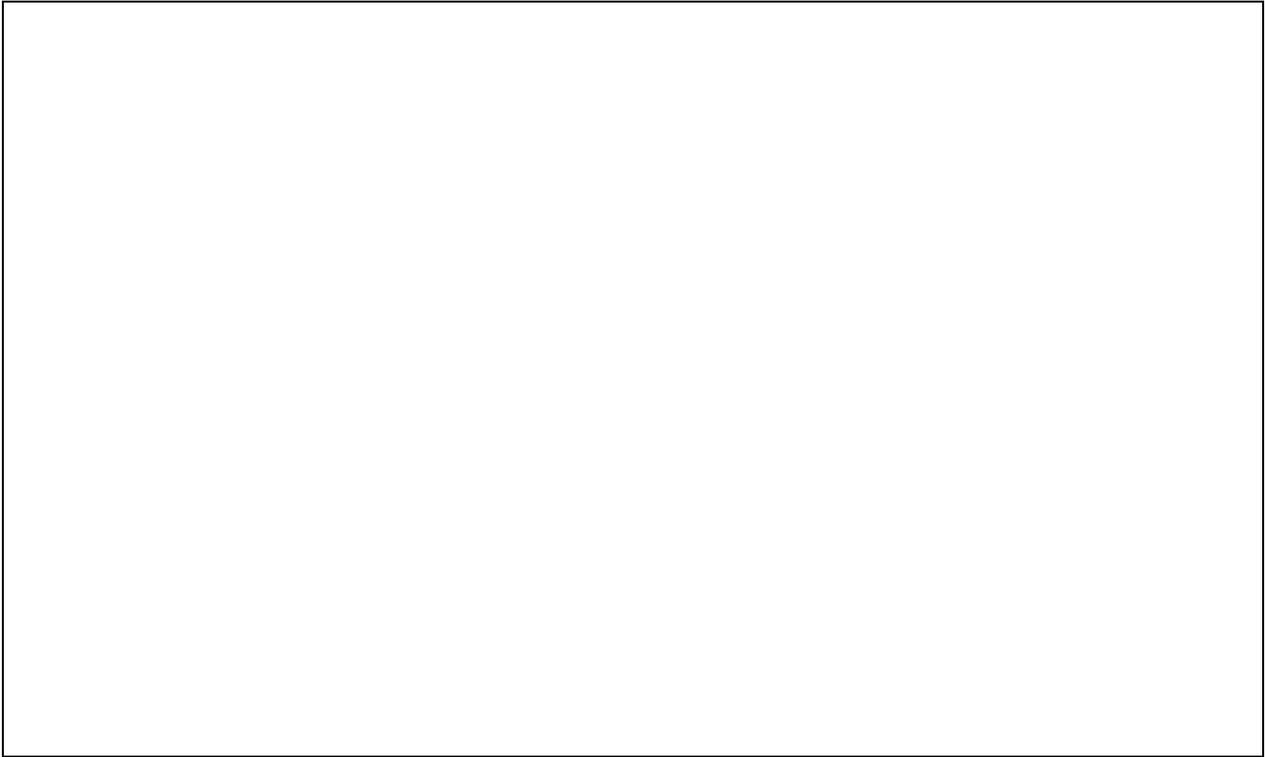
小規模事業者の高齢化が顕著であることから、持続的な発展に向けた事業所の事業承継について支援する。また、睦沢町と連携した起業支援により地域の雇用機会の創出や小規模事業者数の増加を図る。

③ 地元農業者等と連携した地域資源の活用による地域活性化の推進

睦沢町の自然や農産物等を活かす地域資源を活用し、地元農業者等との連携を図りながら特産品等の開発に繋げる。

④ 対話と傾聴のプロセスを経た課題設定及び小規模事業者の潜在力の掘り起こし

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的な発展の取組みへ繋げる。



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

① 需要を見据えた経営の推進による小規模事業者の経営力向上

地域の経済動向調査や需要動向調査、経営分析等を行い、これらによって得られた情報（業界動向、市場規模及び消費者ニーズ等の経営環境や強み・弱み等）を小規模事業者へ提供するとともに、これらを活用して経営基盤強化による経営力向上に向けて事業計画の策定に取り組む小規模事業者に対して経営指導員が伴走型によって支援する。

また、事業計画策定後は、経営指導員が定期的に巡回訪問してPDCAサイクルを回すための継続支援を行うとともに、経営指導員では対応できないような専門的で高度な経営課題や事業計画の変更等が生じた場合には、それらの解決に向けて関係支援機関の専門家派遣制度を活用するなどして小規模事業者へのフォローアップを行い、これらの一貫した支援を通じて経営基盤を強化し、小規模事業者の経営力向上を図る。

② 起業支援及び事業承継支援による地区内小規模事業者数の維持

千葉県事業引継ぎ支援センター等の関係支援機関との連携により、小規模事業者の円滑な事業承継に向けて、事業承継計画の策定支援やフォローアップなどの取り組みを実施する。

また、当町が第2期総合戦略によって実施する企業誘致事業等との連携により、開業率の向上や新たなビジネスの創出等に向けてビジネスプランの策定支援に取り組むなど、これらを通じて地域経済の活力の源泉である地区内小規模事業者数の維持を図る。

③ 地元農業者等と連携した地域資源の活用による地域活性化の推進

睦沢町の特産品であるお米を代表とする農産物を活用した商品開発・改善を支援し、IT技術を利用した提供方法の推進や、「道の駅むつざわ つどいの郷」を活用した販路開拓の支援等を通して、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。

④ 対話と傾聴のプロセスを経た課題設定及び小規模事業者の潜在力の掘り起こし

人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成する。

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

① 現状

千葉県商工会連合会が四半期ごとに実施している中小企業景況調査事業の調査結果や新聞、インターネット等の活用により収集した経済動向情報を、小規模事業者持続化補助金等の申請に必要な事業計画策定時に小規模事業者へ情報提供している。

② 課題

収集した情報の提供が小規模事業者持続化補助金等の申請に必要な事業計画策定時に留まっており、情報提供が限定的となっている。また、収集した情報の専門的な分析や地域の小規模事業者への情報提供も出来ていなかったため、情報の収集・分析方法や活用・周知方法等の改善が課題となっている。

(2) 目 標

内 容	公表方法	現行	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9
地域経済動向調査回数	—	—	1	1	1	1	1
地域経済動向調査 分析結果の公表回数	HP 掲載他	—	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

国のビッグデータ（RESAS）活用による地域経済動向調査

当地域の産業と経済の現状や人の動き等を詳細に把握するため、国のビッグデータ（RESAS）を活用して地域経済動向の調査・分析を行い、年1回公表する。

(ア) 調査項目

- a 産業構造マップ（地域産業の現状等に関する調査）
- b まちづくりマップ（人の動き等に関する調査）

(イ) 調査手法

経営指導員がRESAS（地域経済分析システム）を活用して情報を収集する。

(ウ) 分析手法

経営指導員が商売繁盛相談窓口事業により千葉県商工会連合会から月1回派遣される専門家（中小企業診断士等）と連携して分析する。

(4) 調査結果の活用

収集・分析結果のサマリーを作成し、商工会のホームページや商工会報等を活用して広く小規模事業者等へ周知する。また、サマリーは事業計画策定等の伴走型支援や

経営指導員等による巡回・窓口指導の参考資料として活用する。

商売繁盛相談窓口事業とは

千葉県商工会連合会が県内商工会のマンパワー不足を補うことを目的に、千葉県の補助事業を活用して県内 40 商工会に毎月 1 回、専門家（中小企業診断士）を派遣し、小規模事業者等からの経営相談（高度な経営相談が中心）に対応している事業である。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

① 現状

小規模事業者持続化補助金等の各種補助金申請支援時などにおいて、業種別審査事典や業界誌、インターネットの情報サイト等を活用して需要動向調査を実施し、その結果得られた情報を小規模事業者へ提供しているが、内容は限定的なものとなっている。

② 課題

各種統計データ等の活用や情報等の収集については実施していたが、ビッグデータ等を活用した専門的な分析が出来ておらず、消費者ニーズを把握するために必要な、情報提供が限定的で不十分なものとなっている。小規模事業者に対して、消費者やバイヤー等の意見を踏まえたマーケットインに基づく情報提供、ビッグデータを活用した情報提供が課題となっている。

(2) 目標

内 容	現行	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9
①新商品開発 アンケート調査対象事業者数	—	1	1	1	1	1
②統計データ活用 需要動向調査対象事業者数	—	10	10	10	10	10

(3) 事業内容

①「道の駅：道の駅むつざわ つどいの郷」等を活用した需要動向調査

販路開拓や拡大に取り組む小規模事業者の特産品（米等の農産物）を活用した新商品開発を支援する。具体的には当商工会が運営に関与している「道の駅：むつざわ つどいの郷」や「農林商工まつり」等において来場者を対象としたアンケート調査を実施する。

(ア) 調査手法

経営指導員等が来場者に対してアンケート調査を実施する。

(イ) サンプル数 来場者 30 人

(ウ) 調査項目

品質、価格、パッケージ、商品名、容量、ネーミング、その他感想等

(エ) 分析方法

経営指導員が商売繁盛相談窓口事業により千葉県商工会連合会から月1回派遣される専門家（中小企業診断士等）の助言等を得てアンケート調査により収集した情報を分析する。

(オ) 活用方法

分析結果は当該小規模事業者へ情報提供するとともに、小規模事業者への伴走型支援に活用する。

② 統計データ等を活用した需要動向調査

需要動向についてより詳細な情報を把握するため、各種データ等を活用して売れ筋情報等の調査・分析を実施する。

(ア) 調査対象事業者

商品開発や事業計画策定等に取り組む小規模事業者

(イ) 調査項目及び調査手法

小規模事業者が必要とする情報を提供し、その結果の活用を図るため、調査項目等は事業者ごとに選定して調査を実施する。

調査項目	調査手法
売れ筋情報（商品情報）	日経テレコンのPOSデータ活用
消費動向、市場規模	家計調査年報を活用
業界動向、競合状況等	業種別審査時点を活用
業種・業界動向	日刊紙や業界紙等を活用
商圈	商業統計調査を活用
年齢別人口、世帯数	RE S A S等統計資料を活用
その他の需要動向等	インターネット情報サイト等を活用

(ウ) 分析方法

経営指導員において商売繁盛相談窓口事業により千葉県商工会連合会から月1回派遣される専門家（中小企業診断士等）の助言等を得て収集した情報を分析する。

(エ) 活用方法

調査結果は、経営指導員等が当該小規模事業者に直接説明する形でフィードバックし、新商品の開発や新たなサービスの提供等に取り組む小規模事業者への伴走型支援に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

① 現状

千葉県商工会連合会が導入した千葉県内商工会の独自の経営分析ツールである経営問診票を活用してSWOT分析等による経営分析に取り組み、小規模事業者の経営資源等の実態を明確にして経営課題や経営目標等を導き出している。経営問診票を活用して令和元年度から令和3年度までの3年間で合計16事業者の経営分析を行った。

② 課題

経営問診票による経営分析は、定性分析（SWOT 分析）が中心となってしまう傾向にあり、定量分析（財務分析）の視点が不足しているため、定量分析（財務分析）への取り組みが課題となっている。

（2）目標

	現行	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9
経営分析事業者数	3	16	16	16	16	16

（3）事業内容

① 経営分析を行う事業者の発掘

経営指導員による巡回・窓口相談や確定申告時期に開催する決算指導会などの機会を捉えて「経営分析」の重要性を説明し、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。

② 経営分析の内容

（ア）対象者

巡回・窓口指導等によって掘り起こした意欲的な小規模事業者、金融斡旋の利用を検討している小規模事業者、事業計画の策定が必要な各種補助金等の申請に取り組む小規模事業者及び記帳システム利用者等とする。

（イ）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期の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

≪非財務分析≫下記項目について、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。

（内部環境）	（外部環境）
・ 経営者の経歴、人脈 ・ 人材、組織 ・ IT 活用の状況	・ 商品、製品・サービス ・ 技術・ノウハウ ・ 仕入先、販路
	・ 業界動向 ・ 商圏内人口、人流 ・ 技術革新動向

（ウ）分析手法

経営指導員が事業者の状況や局面に応じて、千葉県内商工会の独自の経営分析ツールである経営問診票や経済産業省の「ローカルベンチマーク」等を活用して経営分析を実施する。

（4）分析結果の活用

- ① 当該小規模事業者へフィードバックし、事業計画策定や小規模事業者持続化補助金申請等に活用する。
- ② 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

① 現状

これまでの事業計画策定支援は、小規模事業者の金融斡旋や小規模事業者持続化補助金等の申請時の経営計画策定支援が中心であり、事業計画の内容も経営課題の解決のためという視点より、補助金申請等で採択される視点という限定的な支援内容となっている。

② 課題

補助金申請等に伴う限定的な事業計画策定支援から経営課題の解決や業績の向上など、持続的発展に向けて経営基盤の強化や経営力の向上等が図られ、小規模事業者の事業の持続的発展につながるような事業計画策定支援が課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

経営分析を行った小規模事業者や経営基盤強化等に取り組む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、地域の経済動向調査、需要動向調査及び経営分析を伝える手法をわかりやすくするなどの工夫を行いながら事業計画の策定支援を実施する。

また、小規模事業者持続化補助金等の申請や事業承継支援制度等を活用する小規模事業者で、事業計画の策定に前向きな者を選定し事業計画の策定を支援するとともに、事業計画策定の内容が専門的で高度な場合には、千葉県商工会連合会等の関係支援機関の専門家派遣制度を活用して支援する。

さらに、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・強化を図るものとする。

なお、5. で実施する経営指導員による周知及び分析を通じて、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

内 容	現行	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9
①DX推進セミナー 開催回数	—	1	1	1	1	1
DX推進セミナー 参加事業者数	—	10	10	10	10	10
②事業計画策定事業者数	2	10	10	10	10	10

※目標数値の根拠 経営指導員1名×10件

(4) 事業内容

① DX 推進セミナーの開催

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、セミナーを開催する。

(ア) 支援対象

経営分析を行った小規模事業者、経営力向上等に取り組む小規模事業者、各種補助金の申請に取り組む小規模事業者及び事業承継に取り組む小規模事業者

(イ) 内 容

- ・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

(ウ) 開催方法

専門家を招聘して開催する。また、小規模事業者においてはDXの前段階であるIT活用のレベルからの支援も想定する。

(エ) 募集方法

ホームページや商工会報への掲載、町広報への掲載、チラシの配布、巡回・窓口指導時の受講勧奨による募集等

② 事業計画策定支援

(ア) 支援対象

- a DX 推進セミナーを受講した小規模事業者の中で取り組み意欲の高い小規模事業者
- b 経営分析を行った小規模事業者、経営力向上等に取り組む小規模事業者、各種補助金等の申請に取り組む小規模事業者及び事業承継に取り組む小規模事業者の中で取り組み意欲の高い小規模事業者
- c 創業予定者

(イ) 支援手法

- a 商売繁盛相談窓口事業の活用による事業計画策定支援
千葉県商工会連合会から商工会へ月1回派遣される専門家(中小企業診断士等)の相談窓口で経営指導員が同席し、専門家(中小企業診断士等)と経営指導員が連携して、経営状況の分析を踏まえた上で専門的で高度な事業計画策定(ものづくり補助金や経営力向上計画等を活用)を支援する。
- b 小規模事業者持続化補助金申請の活用による事業計画策定支援
小規模事業者持続化補助金の申請を活用し、経営指導員が需要動向調査を踏まえて販路開拓に向けての事業計画策定を支援する。
- c 事業承継支援の活用による事業計画策定支援
千葉県事業引継ぎ支援センター等と連携し、需要動向調査や経営状況の分析を活用し経営指導員が事業承継計画策定を支援する。
- d 金融斡旋の活用による事業計画策定支援
小規模事業者経営改善資金(マル経資金)等を活用し、経営指導員が円滑な

資金繰り等に向けて、需要動向調査や経営状況の分析を踏まえた上で事業計画策定を支援する。

e 創業支援制度の活用による事業計画策定支援

創業予定者に対して創業支援制度等を活用し、経営指導員が開業に向けて、需要動向調査や経営状況の分析を踏まえた上で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

① 現状

事業計画策定後のフォローアップは不定期で巡回による支援回数も少なく、またフォローアップの内容が金融支援（マル経幹旋）後の資金繰り計画の確認や小規模事業者持続化補助金等の補助事業終了後の実績報告書類の作成支援などといった限定的で偏ったものとなっており、策定した事業計画に従った経営改善や目標達成のための支援が不十分となっている。

② 課題

定期的な巡回訪問による事業計画の見直しや検証、新たな経営課題等の解決に向けての提案など、策定した事業計画が着実に実行され、経営基盤強化や経営力の向上等につながるようなきめ細かなフォローアップを行うことが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

経営指導員による伴走支援により事業計画の進捗状況に応じて見直しなどのフォローアップをきめ細かに実施する。実施するにあたって、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。

対象については、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。

その過程で顕在化した高度な課題に対しては関係支援機関の専門家派遣制度を活用して専門的なフォローアップを実施することによって策定した事業計画の実現性を高める。

なお、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

内 容	現行	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9
①フォローアップ 対象事業者数	5	10	10	10	10	10
フォローアップ 延回数	10	20	20	20	20	20
フォローアップによる 売上増加事業者数	—	1	1	1	1	1
②専門家活用 フォローアップ回数	—	3	3	3	3	3

※目標数値の根拠

フォローアップ対象事業者数：事業計画策定事業者数

フォローアップ延回数：事業計画策定事業者数×2回（臨機応変に対応）

売上増加事業者数：経営指導員1名×1事業者

専門家フォロー回数：3事業者×1回

(4) 事業内容

① 巡回訪問による定期的・計画的なフォローアップ

(ア) 支援対象

事業計画を策定した小規模事業者

(イ) 実施方法

経営指導員の定期的・計画的な巡回訪問によりフォローアップを実施する。

(ウ) 進捗状況の遅れ等に関する対処方法

商売繁盛相談窓口事業で派遣される中小企業診断士等の専門家の指導・助言に基づき今後の対応策を検討するとともに、フォローアップの頻度（延回数）を上げて集中的に支援する。

② 専門家派遣制度を活用したフォローアップ

(ア) 支援対象

経営指導員によるフォローアップにより、その過程で高度で専門的な課題等が顕在化した小規模事業者

(イ) 実施方法

千葉県商工会連合会等の専門家派遣制度を活用して専門家（中小企業診断士等）と経営指導員が連携し、高度で専門的な課題等が顕在化した小規模事業者に対して高度で専門的なフォローアップを実施する。

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

① 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。また、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた支援も十分ではないため、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

② 課題

地域内イベント等への出展・出品支援や地域外で開催される物産展・商談会等の情報提供を中心とした支援にとどまっており、支援内容が十分とは言えない状況となっている。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。

(2) 支援に対する考え方

地域内での新たな需要の開拓は人口減少等による市場の縮小から厳しい状況となっている。新たな需要の開拓については、小規模事業者が単独で行っても費用対効果が厳しい状況にある。そこで、町のホームページにおいて実施している睦沢町企業情報を活用しつつ、地域の小規模事業者等が一丸となって、情報を発信し、町のホームページから新たな需要開拓につなげていく。2022年8月段階では、4社のみ掲載にとどまっているため、掲載する企業数を増やし、その情報発信のためのコンテンツ作成支援を実施する。

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

内 容	現行	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9
① 睦沢町企業情報掲載事業者数	—	5	5	5	5	5
新規取引先開拓数	—	5	5	5	5	5
② SNS活用セミナー開催回数	—	1	1	1	1	1
SNS活用セミナー参加事業者数	—	10	10	10	10	10
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

① 睦沢町企業情報

第2期総合戦略によって、町ウェブサイトにて事業者の情報を掲載する事業があるが、2022年8月段階で、4事業所しか登録がない。その原因のひとつとして、自社のホームページがなかったり、PRすべき内容やターゲットが絞れていない等の要因があると思われる。

3	地元事業者との協働・連携による産業振興 【産業建設課 産業振興班】	○ 地域経済の活性化と雇用機会の拡大を目指すため、町ウェブサイトにて事業者等の情報を掲載するなど、地元事業者と協働・連携を図り、事業者PR等のきめ細かな支援を行います。また、求人情報等も併せて町ウェブサイトにて掲載することで、町内事業者の雇用の開拓及び、近隣市町村における就業先斡旋の仕組みを構築するとともに、女性の就業や再就職の促進を図ります。
---	--------------------------------------	---

第2期総合戦略によって、町ウェブサイトにて事業者の情報を掲載する事業があるが、2022年8月段階で、4事業所しか登録がない。その原因のひとつとして、自社のホームページがなかったり、PRすべき内容やターゲットが絞れていない等の要因があると思われる。

る。そこで、事業者のPR活動に資するための専門家活用や共同プロモーション事業を実施する。

【参考】睦沢町企業情報

地方創生の一貫として、町内外に向けて雇用機会の拡大と地域経済の活性化を目的に、町内の企業情報を町WEBサイトに掲載している。2022年8月現在、4事業所が掲載されている。



(ア) 掲載前の支援

- a 小規模事業者に対してPRしたい点についてヒアリングしとりまとめる
- b PRしたいターゲット選定

(イ) 掲載中の支援

必要に応じて、自社ホームページ作成のためのアドバイスを実施

(ウ) 掲載後の支援

- a 町ウェブサイトを通じでアクセスしてきたお客様へのアプローチ支援
- b 商売繁盛相談窓口事業により千葉県商工会連合会から派遣される専門家(中小企業診断士等)と経営指導員が連携し、効果的な営業や商談に向けたプロセスシートの活用についてアドバイスを実施

② SNS活用セミナーの開催による販路開拓支援 (B to C)

SNS活用セミナーの開催によって小規模事業者の販路開拓を支援する。

(ア) 支援対象

SNSを活用して販路開拓に取り組もうとしている小規模事業者

(イ) カリキュラム

ツイッター、インスタ、ユーチューブ等による情報発信

(ウ) 開催方法

IT専門家を招聘して開催

(エ) 募集方法

ホームページや商工会報への掲載、市広報への掲載、チラシの配布、巡回・窓口指導時の受講勧奨による募集等

(オ) 効果

SNSの活用により新たな顧客の獲得や既存顧客の囲い込みが期待できる。

(カ) 受講後の支援

経営指導員は、セミナー受講者に対して宣伝効果を向上（フォロワー数の拡大等）させるための支援を実施する。

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

① 現状

商工会内部の監査会で事業の評価・見直しが行われており、それらの結果を理事会や総会等で報告しているが、外部の有識者を交えての検証や評価・見直しは行われていない。

② 課題

商工会の内部関係者による事業の評価・見直しのため内容が十分ではなく、また結果の公表も商工会の内部関係者に限られているため、外部の有識者等を加えての事業の評価・見直しによる PDCA サイクルを適切に回す仕組みや公表の仕組みを構築することが課題となっている。

(2) 事業内容

① 経営発達支援計画の実施にあたっては、法定経営指導員が経営発達支援計画の実施に向けた支援・指導を行うとともに、経営発達支援計画の実施状況を定量的に把握・管理する。

② 外部有識者（中小企業診断士等）、町役場担当課職員、商工会正副会長及び法定経営指導員で構成する経営発達支援計画事業評価委員会を設置し、事業年度終了後に年1回（6月頃）開催し、経営発達支援計画の実施状況や評価・見直しをする。

③ 経営発達支援計画事業評価委員会での評価・検証結果は、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、ホームページや商工会報へ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常時閲覧できる状態とする。

④ PDCA サイクルの具体的な仕組み

事業担当者が事業実施



法定経営指導員を中心とした事務局による検討会を開催して実績値の内部評価と事業内容や目標値等の改善を検討



事務局による内部評価と改善案を経営発達支援事業評価委員会へ提出



経営発達支援事業評価委員会で事務局による内部評価と改善案を検討



経営発達支援事業評価委員会の評価と改善を踏まえて事業を実施

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

① 現状

千葉県商工会連合会の職員研修会や中小企業大学校東京校で開催される研修会等への派遣を中心に職員の資質の向上等を図っている。特に、経営指導員についてはこれらへの派遣だけではなく、千葉県商工会連合会から商売繁盛相談窓口事業により月1回派遣される専門家（中小企業診断士等）によるOJTによって支援ノウハウや知識の習得を図っている。

② 課題

職員個々による知識や情報、支援ノウハウの習得に留まっており、習得した知識等を職員間で共有する体制の構築が課題となっている。また、職員個々の知識や情報、支援ノウハウに差があり、支援能力の標準化も課題となっている。

(2) 事業内容

① 研修会への派遣

(ア) 小規模事業者の経営改善や課題解決に向けて基礎的な知識の習得による支援能力の向上と組織全体としての支援能力の向上を図るため、全職員(経営指導員1名及び補助員1名)を千葉県商工会連合会が開催する基本能力研修会や業務分担別研修会、専門スタッフ研修会等に派遣する。

(イ) 事業計画策定支援や販路開拓支援等の経営発達支援事業の実施に伴い必要となる専門的な知識の習得と実践的な支援ノウハウの習得による支援能力の更なる向上に向けて経営指導員に不足している能力を特定し、それを補うために経営指導員を中小企業大学校東京校が開催する課題別・専門研修に定期的に派遣する。

(ウ) 職員2名の経営指導員、補助員の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・指導能力向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

特に、千葉県産業振興センター等が開催するDX推進関連のセミナーへ経営指導員や補助員を計画的に派遣する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

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

・事業者にとって外向け（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

・その他取組

オンライン経営指導の方法等

(エ) 対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげるために、コミュニケーション

ン能力向上セミナーについても積極的に参加する。

② OJT の実施

千葉県商工会連合会の商売繁盛相談窓口事業により月1回派遣される専門家（中小企業診断士等）の窓口相談や巡回相談に経営指導員が同席・同行し、専門家（中小企業診断士等）から経営課題の解決等に向けた高度な支援ノウハウを習得することにより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

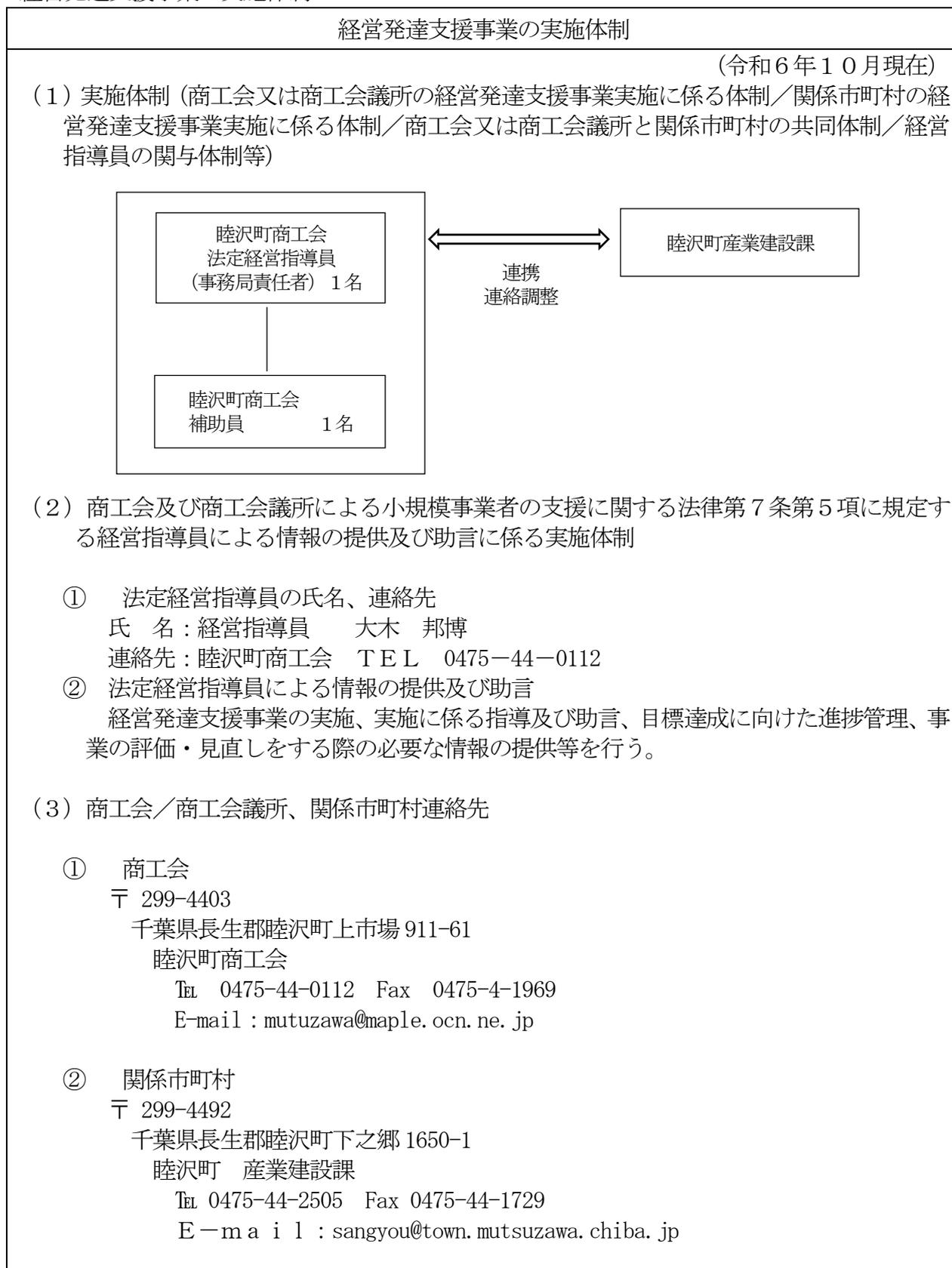
千葉県商工会連合会の職員研修会等へ出席した職員が講師を務め、定期的にミーティング（月1回／月初）を開催し、IT等の活用方法や経営支援に必要な知識についての意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④ データベース化

経営指導員が基幹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、経営指導員以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。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度
必要な資金の額	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0
需要動向調査 消費者ニーズ 調査費	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0
DX セミナー開催費	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0
企業情報掲載支援	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0
SNS セミナー開催費	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0
評価委員会開催費	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0
大学校研修	8 0	8 0	8 0	8 0	8 0
DX セミナー受講費	2 0	2 0	2 0	2 0	2 0

調達方法

国補助金、県補助金、町補助金、会費収入、手数料収入、受託料収入等

(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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等