

経営発達支援計画の概要

実施者名	鋸南町商工会（法人番号 8040005015437） 鋸南町（地方公共団体 124630）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	目標 1) 商工会の支援のもと、町内の小規模事業者が自社の経営状況を分析し、事業計画の策定とフォローアップにより経営基盤を強化 目標 2) 後継者不足による廃業を食い止め、事業承継についての気づきを与えるために、事業承継セミナー・個別相談会を開催 目標 3) 地域経済の活性化と商店会の賑わいを取り戻すため、商品・サービスに関するニーズ調査を行い、地元消費者と観光客の動向を掴み、商店会の再構築を図る。
事業内容	経営発達支援事業の内容 地域の経済動向調査に関すること 「RESAS」などのビッグデータを活用し、経営指導員が地域の経済動向を分析、情報提供を行う 需要動向調査に関すること 消費者ニーズを適切に把握し、常連客・リピーターを増やすため、地域内に3つある商店会を訪れるお客様に対して、独自の動向調査を実施 経営状況の分析に関すること 総合的な経営状況を把握するため、「経営問診票」を活用して経営分析を行う 事業計画策定支援に関すること 経営分析を実施した事業者等を対象に「事業計画策定セミナー」「事業承継セミナー」を開催する 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した事業者に必要なに応じて専門家を活用しながら、着実に計画を実行できるよう支援する 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・商談会等参加支援・地元イベント出展支援・SNS等活用支援
連絡先	鋸南町商工会 〒299-2117 千葉県安房郡鋸南町勝山 144 TEL：0470-55-3691 Fax：0470-55-3692 E-mail： kyonan@mx6.mesh.ne.jp 鋸南町地域振興課まちづくり推進室 〒299-2192 千葉県安房郡鋸南町下佐久間 3458 TEL：0470-55-1560 Fax：0470-55-0421 E-mail： machidukuri@town.kyonan.chiba.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

【立地と特徴】

鋸南町は千葉県の南、房総半島の西南、安房地域にあり、北は富津市、東は鴨川市、南は南房総市に接し、西は東京湾に面しており、町の面積は 45.17 k m²である。東西 10.75 k m、南北 7.30 k mで都心から 65 k mに位置し、豊かで風光明媚な海岸線を有し、また海岸より山間部にかけては豊かな山系を有し、そのなかでも北部には標高 329 mの鋸山がある。鋸山には日本一大きな石仏があり、南房総有数の観光地となっている。中央部以東は狭い山間地帯であり、中央部以西は海岸に向かって平坦地となり、最西端に市街地が展開している。

鋸南町では、源頼朝が石橋山の戦いに敗れ、小舟で逃れて竜島海岸に上陸し、再起を図った歴史に因み、河津桜に「頼朝桜」という愛称をつけ、「日本一の桜の里」を標榜し、平成13年から1万4千本を植栽した。日本三大水仙生産地としても知られており、気候温暖で四季を通じて花々の美しい自然豊かな町である。鯉ヶ浦からは、対岸の三浦半島観音崎から城ヶ島、その先の伊豆半島まで眺望でき、空気の澄んだ日に見える富士山は、歌川広重の浮世絵、富士三十六景の一つ「房州保田海岸」として描かれている。年間を通して富士山を見ることができ、東京湾越しの富士や富士に沈む夕日を撮影するカメラマンが多く訪れる場所となっている。また、海水浴場としても有名で、亀ヶ崎（真珠島）をバックに遠浅で波の緩やかな海岸は、シーズン中、子どもから大人まで多くの海水浴客で賑わう。隣接する国道127号も歩道が整備されており、散策やサイクリング等を楽しむ人々に利用されている。

気候は、黒潮暖流の影響を受けて、年平均気温は18.2℃と温暖湿潤な海洋性気候であり、降雨量は黒潮と偏西風的作用をうけ、晩春から中秋にかけて多く、風は比較的穏やかで、年間降雨量は1,500mm前後である。

鋸南町は、昭和30年3月10日に勝山町と佐久間村が合併した旧勝山町と旧保田町が、昭和34年3月30日に合併し、誕生した。



※鋸南町町勢要覧より

【交通】

鋸南町を取り巻く交通状況は千葉市内の千葉駅から木更津を經由して安房鴨川駅へと至るJR内房線が町内の保田駅・安房勝山駅を縦断している。

高速道路網としては富津館山道の鋸南保田と鋸南富山のふたつのICがあり、富津館山道からアクアラインを利用すると東京都内まで約80分、羽田空港まで約60分と自動車での都心へのアクセスは良好である。

他に高速バス「なのはな号」を利用して東京駅まで最短85分、「南総里見号」を利用して千葉市内まで最短80分で、高速網の整備によりアクセス性は向上している。

国道は木更津方面から館山方面への127号線が町内を通過しており、鴨川方面へは県道34号鴨川保田線がある。

又、町内を北回り・南回りで巡回する赤バス・青バスが一日5便ほど運行している。

【人口動態】

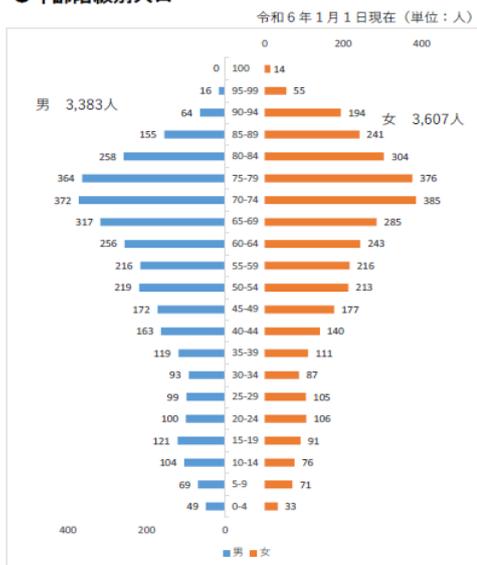
国勢調査による人口推移をみると、一貫して減少傾向が続いている。

令和6年1月1日現在の年齢階級別人口では、男女ともに70～74歳の層が最も多くなっている。以前のデータと比較するとほとんどの年齢階級で人口が減少している。子どもと若者の減少が顕著となっている。

千葉県統計課の資料によると令和5年4月1日現在の高齢化率は、49.6%で県内第2位となっている。高齢者が増え、子供が増えないと、自然動態の減少が加速化していく可能性がある。

なお、令和6年10月1日現在(住民基本台帳による)の状況は、人口6,706人、世帯数3,418世帯となっている。

●年齢階級別人口



※鋸南町町勢要覧より

各年10月1日現在

年	人口(人)		
	総計	男	女
昭和45年	13,316	6,508	6,808
昭和50年	13,067	6,376	6,691
昭和55年	12,843	6,251	6,592
昭和60年	12,442	6,063	6,379
平成2年	11,696	5,637	6,059
平成7年	11,071	5,310	5,761
平成12年	10,521	5,000	5,521
平成17年	9,778	4,657	5,121
平成22年	8,950	4,275	4,675
平成27年	8,022	3,837	4,185
令和2年	6,993	3,356	3,637

※鋸南町町勢要覧より

【産業】

鋸南町は多くの事業所が、地元資本による中小企業であり、景気の低迷や燃料費・輸送費の高騰、域内マーケットの縮小、インターネットショッピングの普及等、販売形態の多様化や地域間競争・国際競争の激化などにより、厳しい経営状況におかれている。

後継者不在により事業承継が困難なケースが増え、イメージの低下、買い物等の利便性が低下することが懸念される。

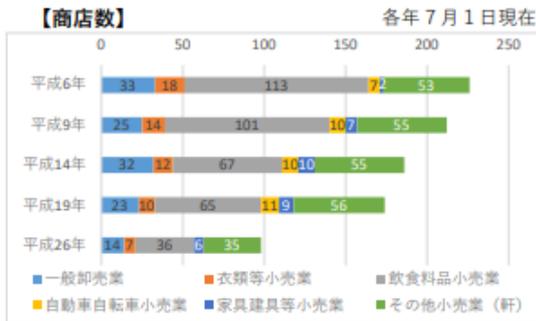
●産業別事業所数・従業者数



※鋸南町町勢要覧より

●商業

【商店数】



※鋸南町町勢要覧より

【従業者数・年間売上額】



※鋸南町町勢要覧より

●工業

【従業者数・年間出荷額】



※鋸南町町勢要覧より

産業別構成比でみると、事業所数・売上ともに卸売業・小売業が最も高く、次いで宿泊業・飲食サービス業となっており、構成比の経年的な変化はみられない。

主要産業の卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業においては、事業所数・売上額ともに下落がみられる。

産業大分類	H27年				R2年			
	事業所数		売上		事業所数		売上	
		全産業に占める割合		全産業に占める割合		全産業に占める割合		全産業に占める割合
A～B農林漁業	2	0.54	-	-	1	0.29	-	-
C鉱業、採石業、砂利採取業	5	1.35	528	2.97	5	1.48	1,188	6.87
D建設業	47	12.73	-	-	43	12.75	-	-
E製造業	22	5.96	1,836	10.34	15	4.45	1,767	10.22
F電気・ガス・熱供給・水道業	-	-	-	-	-	-	-	-
G情報通信業	1	0.27	-	-	1	0.29	-	-
H運輸業、郵便業	7	1.89	-	-	6	1.78	-	-
I卸売業、小売業	103	27.91	9,663	54.46	93	27.59	9,180	53.12
J金融業、保険業	6	1.62	-	0.00	5	1.48	-	-
K不動産業、物品賃貸業	4	1.08	418	2.35	4	1.18	366	2.11
L学術研究、専門・技術サービス業	5	1.35	20	0.11	5	1.48	58	0.33
M宿泊業、飲食サービス業	72	19.51	2,141	12.06	63	18.69	1,814	10.49
N生活関連サービス業、娯楽業	44	11.92	1,052	5.92	37	10.97	622	3.59
O教育、学習支援業	5	1.35	19	0.10	6	1.78	12	0.06
P医療、福祉	21	5.69	1,944	10.95	23	6.82	1,750	10.12
Q複合サービス事業	5	1.35	-	-	5	1.48	-	-
Rサービス業（他に分類されないもの）	20	5.42	122	0.68	25	7.41	522	3.02

令和3年経済センサス活動調査より

【商業】

鋸南町の商業は小規模な家族経営が大半を占めている。商店会は「勝山港通り商店会」、「鋸南町奉仕会」、「保田商店会」の3つとなっている。「勝山港通り商店会」「鋸南町奉仕会」については、スタンプ事業を行っている。

高齢化や後継者不足のための廃業も続いており、地元の高齢者などが徒歩で買い物できる店がなくなりつつあり、深刻な状況となっている。

飲食店も新鮮な魚介類を売りにした店、町中華の人気店など観光客から地元民まで楽しめるお店が存在するが、コロナ禍以降閉店もみられる。商工会では、きょうなグルメマップを作成し、地元飲食店の魅力をPRしている。

2つの高速道路インターと2つのJRの駅があり、アクアラインを利用すると東京都内まで80分と好アクセスで、春は佐久間ダムの桜、夏は海水浴やマリンスポーツやキャンプ、秋はコスモスや鋸山ハイキング、冬は水仙が見ごろを迎え四季を通じて楽しめる場所がある。

又、都市交流施設・道の駅保田小学校は年間約80万人が訪れている。観光客の動向は令和元年房総半島台風、翌年からのコロナ感染症拡大で落ち込んでいたが、令和4年より増加傾向となっており、県全体のデータでは観光入込客数及び宿泊客数とも、令和5年は対前年比で2割程度増加し、新型コロナウイルス感染症拡大前の令和元年の水準の約9割程度まで回復してきている。

鋸南町の観光客数と宿泊客数

区 分	H28年	H29年	R1年	R2年	R3年	R4年
延観光客数	1,635,005	1,542,515	1,352,810	1,199,111	1,255,239	1,453,342
宿泊客数	39,713	43,695	40,908	45,632	54,751	77,542
				県観光入込調査より		

●管内商工業者数 391名（商工会実態調査より）

内小規模事業者数 360名（うち小企業数）

●会員数 241名（令和6年3月31日現在）

会員数の業種別内訳では、卸売業・小売業が26%、宿泊・飲食業が22%、建設業が18%で町全体の構成比より若干多くなっている。廃業も多く、創業は少ないため、会員数はわずかながら減少傾向にある。

建設	製造	卸売小売	飲食・宿泊	娯楽業	その他 サービス	その他	定款・特別
43	11	61	53	10	38	13	12

【鋸南町総合計画（前期基本計画）】※鋸南町総合計画より

○基本目標3

「活気あふれる産業のまち」

⑭水産業振興

- ◆漁業就業意向を持つ町内外の住民に対しての情報発信や相談会への参加、新商品開発などにより担い手の確保に努める。
- ◆稚貝・放流を継続して行い、つくり育てる漁業を促進する。漁獲物の畜養・活魚化や水産商工連携を促進し、付加価値を向上させる。
- ◆漁港施設の整備で施設の長寿命化を図るとともに、制度資金への利子補給事業、流通施設の整備への助成等により、漁業従事者を支援する。

⑮商工業振興

- ◆商工会と連携しながら、各事業所の意欲的な取り組みを推進するとともに、都市交流施設・道の駅保田小学校を活用した商工連携や販路拡大、広域的な集客力の拡大を支援していく。
- ◆町内での消費喚起の支援を行うとともに、商店街の活性化などの取組を推進する。各種制度を最大限活用し、設備の近代化や情報化対策、環境対策、人材育成を進める。
- ◆キャッシュレス決済を促進するとともに、健康増進や子育て、環境などの施策と連携した地域通貨・ポイント制度の導入による地域内経済

循環の仕組みの構築を検討する。

◆関係団体が開催する事業承継セミナーの活用を支援する。

⑩観光振興

◆都市交流施設・道の駅保田小学校を核とした観光振興

◆観光のための周遊ルートの確立

◆滞在時間の長時間化を図るため、観光協会や商工会と連携を強化し受け入れ拡大の取組を支援

◆様々な手段を用いたプロモーションの推進

⑪雇用対策と就労支援

◆国の「起業支援金・移住支援金」を活用し、国や県と連携して起業を支援する

②課題

【商業】

町内には大型商業施設等は存在せず、住民の消費動向は近隣の館山市や木更津市等の大型商業施設に流出していると考えられる。

小売業を取り巻く環境は、少子高齢化に伴う消費量の減少に加え、商店会の活力の低下により個々の店の魅力を発揮できていない状況におかれている。後継者不足による廃業店舗の増加も深刻。物価高騰による仕入れを含む諸経費上昇で利益率が低下することで、経営を圧迫している。

町内には現在「鋸南町奉仕会」「勝山港通り商店会」「保田商店会」と3つの商店会が存在する。そのうち2つの商店会はポイント事業を行っているが、廃業などで加盟店が減少傾向。

廃業が増えることで、空き店舗が増加しイメージの低下、買い物の利便性も低下し、町外へ消費が流出するスパイラルに陥る懸念がある。

地域の小売業者が減少すれば、取引先の減少につながり、卸売業者にも影響を及ぼす。

鋸南町の卸売小売業（単位：百万円）

項目	H6	H9	H14	H19	H26
年間販売額	19,510	14,697	12,222	11,720	7,242

商業統計調査より

【工業（建設業、製造業）】

会員数でも2番目に多い建設業については、昨今の建設資材や燃料費・人件費の高騰分を十分に売上に上乗せできず、伸び悩んでいる。令和元年房総台風被害による建物の修理需要は減少し、ハウスメーカーとの競合に負けない技術向上・営業力の強化・経営体質改善などの取組が求められている。また、後継者不足と若手人材の育成、雇用環境の改善も課題とな

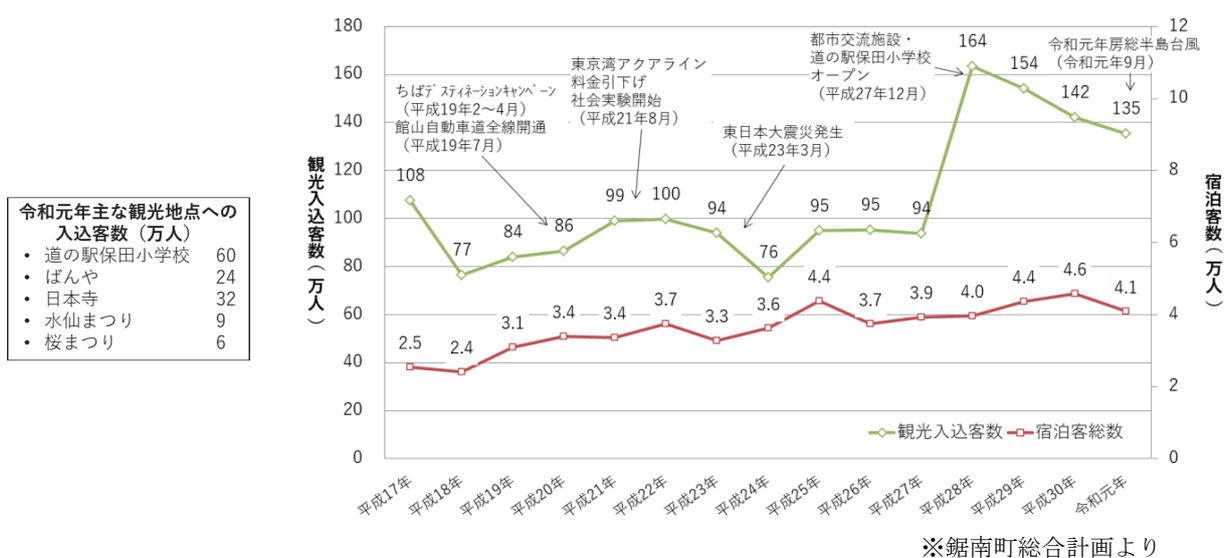
っている。

製造業では、小規模事業者が多く業務のDX化が課題ではあるが、限られた経営資源を最大限有効に活用し、技術革新・生産性の向上を図っていく必要がある。熟練工からの技術継承や早急な事業承継対策も必須となる。

【サービス業】

飲食業では、木更津商圏への流出が増加している。消費者ニーズをふまえた商品開発やサービス向上を図り、地元常連客を増やすとともに、地域の食材を活用したメニューを増やすなど、観光客にもPRしていくことが重要であると考えられる。

宿泊業などの観光業は、近年は夏季の海水浴から水仙や桜などの早春の花観光にシフトしているが、二次交通の不足から回遊性の低さが課題となっている。都市交流施設・道の駅保田小学校や鋸山、美しい自然景観など、魅力ある観光資源が充実しているが、これらの情報発信は個別的であり、また、これらの整備を継続する担い手の確保にも課題があるため、景観等の資源に付加価値をつけ、周遊性の向上や資源のネットワーク強化を行い一体的な発信を行うことが求められている。



◎主な鋸南町の観光資源

- ・都市交流施設・道の駅 保田小学校 ・道の駅 きよなん・鋸山展望台 ・日本寺
- ・水仙ロード ・佐久間ダムの桜 ・大黒山と富士山 ・真珠島、浮島の夕日
- ・房州保田海岸 ・房総捕鯨の祖 醍醐新兵衛 ・浮世絵師 菱川師宣
- ・源頼朝上陸の地

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

【人口動態】の項で示したとおり、鋸南町は県内第2位の高齢化率となっており、子どもと若者の減少が顕著となっている。小規模事業者も高齢化と後継者不足に歯止めがかからない危機的な状況である。事業そのものに魅力と「稼ぐ力」が無ければ、後継者がいても事業を継がずに廃業するのやむを得ないため、活力と魅力のある事業所を目指して持続的発展を図るための支援が重要である。

前述したように、鋸南町は豊かな自然に恵まれ、歴史と文化資源も豊富、東京からのアクセスも良好という高いポテンシャルを持っている。この魅力を域外に発信し、交流人口を増やし町での消費を増やす取り組みも必要となってくる。

以上を踏まえ、当商工会地域における10年程度の期間を見据え、「稼ぐ力」を向上させ、収益力ある小規模事業者を育成していくことで、事業を継続させ、町内での資金循環を増加させるための取組を町と連携しながら行っていく。

②鋸南町総合計画（2021～2030）との連動性・整合性

令和3年(2021年)に策定した鋸南町総合計画（2021～2030）「みんなでつくる 三ツ星のふるさと・鋸南」と本計画では、次の点で連動性・整合性がある。

鋸南町総合計画（2021～2030）の主な目標と施策として以下のものがある。

●基本目標2：学びの意欲湧く教育のまち

⑪文化・芸術

- ・歴史資源である文化財等を周知するとともに、観光の振興と一体となった活用を推進する。

●基本目標3：活気あふれる産業のまち

⑫観光振興

- ・滞在時間の長時間化を図るため観光協会や商工会と連携を強化し、観光客の受け入れの拡大に向けた取り組みを支援する。

以上の点について本計画（地域経済の活性化）は連動性・整合性がある。

⑬商工業振興

- ・商工会等と連携しながら、付加価値の向上や異業種への進出を促進する。
- ・事業者の安定した経営の持続につなげるため町内での消費喚起の支援を行うとともに、商店街の活性化など地域ならではの魅力を高める取組を推進する。

- ・安定した事業経営の為には後継者対策が必要であるため、商工会等の開催する事業承継セミナーの活用を支援する。

以上の点について本計画（事業計画の策定・事業承継）は連動性・整合性がある。

③ 鋸南町商工会としての役割

当商工会は事業者への巡回指導や窓口相談を通じて、各事業者の経営課題を把握し、金融・税務・労働保険等の支援を行うとともに、国・県・町等の施策を周知し、補助金申請時の事業計画策定等の伴走型支援を実施してきた。

地域の課題である高齢化による後継者不足、廃業を食い止め、円滑な事業承継を推進するための取組を行う。

又、地域活性化と町内での消費喚起に資する取り組みとして、「クジラの都まつり」、「鋸南町合同大売り出し」事業を行っている。

経営課題の把握から課題解決のための経営分析、事業計画の策定、販路拡大や生産性向上を図り、「稼ぐ力」を向上させるため、行政・関係各種機関・専門家等と連携して事業の持続的発展に寄与していくことが商工会の役割と考える。

(3) 経営発達支援計画の目標

以下の目標を掲げ、地域の小規模事業者に対し伴走型支援に取り組み、廃業の減少を食い止め、地域の担い手である小規模事業者の事業継続に資する取り組みを行うことにより、地域経済に活力を与え、小規模事業者の持続的発展を図る。

目標 1) 商工会の支援のもと、町内の小規模事業者が自社の経営状況を分析し、事業計画の策定とフォローアップにより経営基盤を強化する。

〈数値目標〉令和7年度 事業計画策定件数 8件

目標 2) 後継者不足による廃業を食い止め、事業承継についての気づきを与えるために、事業承継セミナーを開催する。

〈数値目標〉令和7年度 事業承継セミナー開催回数 1回

目標 3) 地域経済の活性化と商店会の賑わいを取り戻すため、商品・サービスに関するニーズ調査を行い、地元消費者と観光客の動向を掴み、商店会の再構築を図る。

〈数値目標〉事業期間中に町内に3つある商店会での需要動向調査を行いサンプル数を商店会会員数×10名とする

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

目標1方針) 商工会の支援のもと、町内の小規模事業者が自社の経営状況を分析し、事業計画の策定とフォローアップにより経営基盤を強化する

経営指導員の日々の巡回・窓口指導を活用して、小規模事業者が自社の経営・財務状況や強み・弱みの分析を支援する。小規模事業者が現状と真の問題点を経営指導員等との「対話と傾聴」を通じて認識し、本質的な課題を事業者自らが認識・設定することで、本質的課題を反映させた事業計画を策定できるよう、商工会が伴走する。また、将来的な自走化を目指し、目標達成に向けた販路開拓をはじめとする実行支援、環境変化に合わせたビジネスプランの変更等を事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくためのフォローアップ支援を実行する。

目標2方針) 後継者不足による廃業を食い止め、事業承継についての気づきを与えるために、事業承継セミナーを開催する

安定した事業経営のためには後継者対策が必要（鋸南町総合計画⑮商工業振興）であり、後継者不足による廃業を食い止めるため、千葉県事業引継ぎ支援センターや日本公庫、地元金融機関とも連携し、事業承継セミナーを開催する。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や親族間・M&Aなど事業者ごとに異なる課題に適切に対応する。本取組みにより黒字廃業などを減少させ、地区内小規模事業者数の維持を目指す。

目標3方針) 地域経済の活性化と商店会の賑わいを取り戻すため、商品・サービスに関するニーズ調査を行い、地元消費者と観光客の動向を掴み、商店会の再構築を図る

商店会を訪れる地元消費者や観光客に商品・サービス等に関するニーズ調査を行い、消費者ニーズを適切に把握し、常連客・リピーターを増やすための商品ラインナップやサービスを充実させ、購買促進と地域商店会振興、地域経済活性化につなげる。

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

現在、当商工会では持続化補助金や各種補助金の事業計画書作成支援の際などに対象事業者の業種に応じた商品やサービス等の需要動向調査を行政のホームページなどに掲載された数値をもとに実施している程度であり、地域としての分析や情報発信には至っておらず、不十分のものとなっている。

補助金の事業計画作成時に収集した需要動向調査の内容については対象事業者に提供するのみにとどまっており、分析方法や活用・周知方法など抜本的な見直しが課題である。

(2) 目標

内 容	公表方法	現行	R 7	R 8	R 9	R10	R11
RESAS 調査回数	—	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
RESAS 分析結果 公表回数	H P 掲載	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

国のビッグデータ（RESAS）の活用（経済動向）

【調査手法】

「RESAS」などのビッグデータを活用し、経営指導員が地域の経済動向を分析し、結果を効率的に経営に反映できるよう年1回当会ホームページ上で公表するとともに、会報にも掲載し活用できるようにする。

- 【調査項目】
- ・「地域経済循環マップ・生産分析」を用いて、何で稼いでいるか等を分析
 - ・「まちづくりマップ・From to 分析」を用いて、人の動き等を分析
 - ・「消費マップ」を用いて、消費の傾向を分析
 - ・「観光マップ」の目的地分析やFrom to 分析を用いて、観光客の嗜好や行動を分析

上記の結果をもとに数字を整理し、経営指導員が外部専門家のアドバイスを受けながら分析を行う。

(4) 成果の活用

- ・情報収集・調査・分析した結果は、小規模事業者がいつでも活用できるよう当会のホームページに掲載する。(年1回)
- ・経営指導員等が経営支援における基礎資料として活用するとともに、小規模事業者の事業計画作成や見直し、販路開拓支援にも活用することで、事業の持続的発展につなげる。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

多くの小規模事業者は販売する商品や提供するサービスの需要動向に対する調査をしておらず、取引事業者からの情報の入手にとどまっている。また、当会としても需要動向に関する調査は実施しておらず、関連情報の収集・整理、個別相談案件に対応するときに分析、提供を行うだけにとどまってきた。

小規模事業者が商品の販売・サービス・技術等の提供を行う上で、消費者ニーズを把握するための需要動向は重要であることから、販路開拓に意欲のある小規模事業者が提供する商品やサービス等の詳細な顧客ニーズの把握を行うため、商店会にてアンケート調査を行うほか、需要動向を把握するための各種データを収集して事業計画に反映させる。

(2) 目標

支援内容	現状	R 7	R 8	R 9	R10	R11
調査対象事業者数 (勝山港通り商店会)	—	3者	3者	3者	3者	3者
調査対象業者数 (鋸南町奉仕会)	—	3者	3者	3者	3者	3者
調査対象事業者数 (保田奉仕会)	—	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

鋸南町商工会独自の商品・サービスに関する動向調査の実施

消費者ニーズを適切に把握し、常連客・リピーターを増やすため、地域内に3つある商店会を訪れるお客様に対して、独自のアンケート調査を実施する。

商店会の存続に向けて、当該調査結果を有効に活用し、個々の店舗の経営基盤の強化や商店街の賑わいを取り戻す。

【分析手法】 調査項目は売れ筋商品・メニュー、他店で購入する商品・サー

ビスとその理由、年齢、地域、等。収集した情報は、経営指導員が毎月派遣される中小企業診断士とともに分析する。本調査により消費者のニーズを把握、事業者にフィードバックし、商品ラインナップや新メニュー開発に活用し、商店会の活性化に役立てる。サンプル数は商店会会員数×来客10名程度とする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

通常の巡回訪問や窓口相談で会員事業者からヒアリングする内容は、税務・金融・労働保険が大部分を占めている。このため、経営分析を行い、事業者にフィードバックする機会はあまりないのが現状である。

小規模事業者持続化補助金等の補助金申請の際には経営分析が必須であり、経営分析により自社の経営課題を把握し、今後の事業計画を実りあるものにするためにも、小規模事業者に周知し、経営分析の希望者を掘り起こしていく必要がある。

千葉県独自の経営分析ツールである「経営問診票」が、当会ではあまり活用できていない状況であるため、今後は目標を設けて作成、活用していく必要がある。

(2) 目標

	現行	R 7	R 8	R 9	R10	R11
「経営問診票」を活用した経営分析事業者数	—	8者	8者	8者	8者	8者

(3) 事業内容

経営指導員による巡回・窓口相談や確定申告時の税務指導、各種補助金・助成金の申請、マル経融資の申込などの会員の事業内容をヒアリングする機会を逃さず、経営分析の必要性を説明し、対象となった事業者に分析を実施する。

【経営分析の内容】

- ・対象者 巡回・窓口相談、税務申告時、マル経融資など各種相談業務の際に経営分析に興味を示した小規模事業者や各種補助金の申請で事業計画策定が必要となる小規模事業者を対象とする。3つある商店会の会員は必ず声掛けを行う。
- ・分析項目 <SWOT分析> 強み 弱み 機会 脅威 (定性的な分析)
自社の課題やあるべき姿(目標)を分析・整理
<財務分析> 収益性、生産性、安全性、成長性の分析
※中小機構 HP 経営自己診断システムを活用
- ・分析手法 千葉県独自の経営分析ツール「経営問診票」を活用し、経営分析を行う。

・分析結果の活用

分析結果は分析した事業者へフィードバックし、今後の事業計画策定に活用するとともに、課題や目標について伴走しながら経営改善につなげていく。分析結果は職員間で共有し、経営指導員のスキルアップや経営支援に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

持続化補助金等の補助金申請時や金融相談(創業やマル経の1,500万超)等の際に事業計画の作成を行うのみである。ほとんどの小規模事業者は経験や勘に頼った経営を行っており、自社の強み弱みや顧客ニーズ、需要動向など具体的に把握していない状況である。

自社の経営課題を解決して、安定的で持続的な経営を行っていくために、事業計画の必要性をいかに認識してもらい、自社の現状を見つめなおし、事業計画策定につなげていけるかが課題となっている。

加えて、経営者の高齢化が深刻な状況となっており、自らの事業の棚卸を行い、状況を整理し、スムーズな事業承継を進めていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営指導員は「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」結果を踏まえて、需要を見据えた事業計画の策定を支援していかなければならない。

小規模事業者の自社のおかれている本質的な課題を認識、納得させ、自らが課題に取り組むことの重要性に気づきを与えるため、専門家による「事業計画策定セミナー」を開催し、事業計画策定のポイントを自主的に学ぶ機会とする。

安定した事業経営のためには後継者対策が必要であり、後継者不足による廃業を食い止めるため、千葉県事業引継ぎ支援センター、地元金融機関とも連携し、事業承継セミナーを開催する。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を学ぶ。

(3) 目標

内 容	現行	R 7	R 8	R 9	R10	R11
事業計画策定事業者数	—	8者	8者	8者	8者	8者
事業計画策定セミナー開催数	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業承継セミナー開催数	—	1回	1回	1回	1回	1回

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

経営分析を実施した事業者や経営力の向上や底上げを図りたい事業者を対象として、事業計画策定につながるセミナーを実施し、事例に基づき計画策定の手法や知識を身につけてもらう。

〈セミナーの概要〉

【募集方法】セミナー案内チラシを作成し事業者以案内、HPに掲載、経営分析を実施した事業者には電話により直接案内

【開催回数】年1回

【目標参加者数】10者

【内容】事業計画の策定手法、自社分析の方法、計画策定後の活かし方
セミナーのあとに希望者には個別を行う

【講師】中小企業診断士

②事業承継セミナーの開催

事業承継を検討している、後継者不足で悩んでいる等の小規模事業者を対象に事業承継セミナーを開催し、事業承継に関する財務・税務面の知識や自社の課題を整理する。

〈セミナーの概要〉

【募集方法】セミナー案内チラシを作成し事業者以案内、巡回・窓口相談の際に周知する。

【開催回数】年1回

【目標参加者数】4者

【内容】自社の状況の整理、事業承継のスケジュール、税務・財務について、セミナーのあとに希望者には個別相談を行う

【講師】中小企業診断士など（千葉県事業引継ぎ支援センターと連携）

(5) 事業計画の策定

事業計画策定セミナー・事業承継セミナーの参加者や各種補助金の申請に取り組む予定の事業者に積極的に声掛けを行い、経営指導員と相談アドバイザーによる伴走支援体制強化事業（千葉県商工会連合会から月1回専門家が派遣される事業）の専門家を交えて、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

前述したように、これまでは事業計画策定を行う事業者は補助金の申請や

金融の相談時等に限られており、策定後のフォローアップも金融支援の資金繰り状況や設備投資の状況の確認や補助金の遂行状況、事業完了後の報告時の実績報告作成支援など、不定期で支援回数も限定的であった。

今後は進捗状況の確認、経営課題の取組支援、事業計画の見直し等を計画的に実施できるよう支援体制を整備する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象とし、事業計画の進捗状況や事業規模等によって訪問回数を加減し、集中的に支援すべき事業者には専門家を活用しながら、着実に計画を実行できるよう支援する。

(3) 目標

内 容	現行	R 7	R 8	R 9	R10	R11
フォローアップ対象事業者数	—	8者	8者	8者	8者	8
フォローアップ延回数	—	16回	16回	16回	16回	16回
売上増加事業者数(対前年比)	—	2者	2者	2者	2者	3者
専門家活用フォローアップ回数	—	4回	4回	4回	4回	4回

※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
(半年ごとにフォローアップを行う)

売上増加事業者数 経営指導員1名×1事業者

(4) 事業内容

①支援対象

事業計画を策定したすべての事業者

②支援内容

巡回・窓口相談により半年に一度はフォローアップを行う。策定した事業計画の実施状況を定期的に確認し、計画の進捗、売上、利益率などを前期と比較しながら支援する。計画通りの成果が見られない場合、その原因を究明し、専門家を活用しながら成果が出るよう支援する。

事業承継予定者で事業計画を策定した事業者に対しては、本取組みにより黒字廃業などを減少させ、地区内小規模事業者数の維持を目指すため、引き続き事業引継ぎ支援センターを活用しながら支援を行う。

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

これまで、当会では各種展示会、物産展、商談会への出展の情報を周知する程度で、受動的な販路開拓支援にとどまっており、支援内容は十分とは言えない状況である。地域のイベントの出展の際も案内するにとどまっている。

商工会が事業計画に基づく販路開拓の取組を支援するとともに、商談成立に必要な販路開拓の情報や機会の提供を行っていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の需要開拓（売上向上・商談成約など）につながる成果を重視した支援を行う。

日本政策金融公庫が行っているビジネスマッチング、地元信用金庫の商談会への出展（オンラインも含む）を支援する。地元開催のイベントへの出展の際にも、出品商品の選定や陳列方法などに対しても支援を行う。商談会等への出展時には、専門家派遣事業なども活用し商品のブラッシュアップや接客方法、販売手法等専門的な支援を行い、商談成立に向けてノウハウの蓄積を図る。

又、DXに向けた取り組みとして、SNSを活用した情報発信、ECサイトの利用等の推進を支援する。専門性の高い課題には相談アドバイザーによる伴走支援体制強化事業（千葉県商工会連合会から月1回専門家が派遣される事業）、IT専門家を派遣する。

(3) 目標

内 容	現行	R 7	R 8	R 9	R10	R11
①商談会等参加支援者数	—	2者	2者	2	2者	2者
成約件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
②地元イベント出展支援者数	—	2者	2者	2者	2者	3者
売上額/社	—	5万	5万	5万	5万	5万
③SNS等活用支援	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/社	—	4%	4%	4%	4%	4%

(4) 事業内容

①商談会等参加事業（BtoB）

新たな需要の開拓を考えている小規模事業者を対象に日本政策金融公庫が主催するインターネットビジネスマッチングへの参加を支援する。

新たな取引先や仕入れ先の開拓、新商品・サービスのPRを目指す。

【名称】日本政策金融公庫インターネットビジネスマッチング

【概要】日本政策金融公庫が主催し、「販路を開拓したい」、「仕入れ先（外注先）を開拓したい」などのニーズに対し、ビジネスパートナー探し「の場」を提供する。日本公庫の取引先のみで構成され、公庫が管理運営を行い、登録審査も行っている信頼性の高いサイトとなっている。

【開催場所】インターネットビジネスマッチングサイト

<https://match.jfc.go.jp>

【登録会員数】約 15,000 社

②地元イベント出展事業（BtoC）

一般消費者（地元客・観光客）の需要開拓及び自社のPRを目指す小規模事業者に対して、効果的な販売促進活動を支援することにより、需要開拓に繋げる。

【名称】鋸南町花まつり（1月の水仙まつり・3月又は4月の桜まつり）

【概要】桜を軸とした早春の花観光の宣伝広報活動の推進を目的として、マルシェ・スタンプラリーなどのイベントを行っている

【開催場所】鋸南町 町保健福祉総合センター駐車場（水仙まつり）

佐久間ダム公園 都市・農村交流広場（桜まつり）

【来場者数】約 1,200 名

③SNS等活用支援

【支援対象者】SNS等を活用して、自社の認知度を高め新たな需要開拓を目指す事業計画を策定した小規模事業者。

【訴求対象者】一般消費者

【支援内容】

- ・Facebook、X、Instagram等のアカウント取得方法と効果的な情報発信手法の支援
- ・Google マイビジネスへの登録方法・ビジネスプロフィールの作成・クチコミ等の活用手法の支援
- ・ホームページ内容の改善
- ・商品・サービスの魅力的な認知拡大手法や、立地にとられない顧客の取込み方法など事業者ごとの課題に応じた支援・課題に応じて相談アドバイザーによる伴走支援体制強化事業（千葉県商工会連合会から月1回専門家が派遣される事業）の専門家やIT専門家を派遣

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

理事会及び総会において経営改善普及事業、地域総合振興事業の報告は行ってきたが、外部評価は行っていない。

本計画に記載の事業の実施状況、成果について、P D C Aサイクルに基づいた評価・検証を年1回実施する。P D C Aサイクルを活用することにより、計画の改善プロセスを明確にするとともに、経営発達支援計画による事業者への支援施策の周知を図る。

(2) 事業内容

経営発達支援事業の実施期間中、毎年度1回本計画記載の事業の実施状況・成果について評価・検証を行い、結果を公表する。支援計画のP D C Aサイクルを回し、小規模事業者に対する支援の改善を図っていく。

また、法定経営指導員は経営発達支援事業の進捗状況を5段階評価(A・B・C・D・E)し管理・確認する。特に事業のプロセスに着目し事務局と一体となって経営発達支援計画のP D C Aサイクルを効果的に回す。

P (計画) 商工会理事会において評価・見直しの方針を決定する

D (実行) 当会の経営発達支援事業に基づき事業を遂行する

C (評価) 当会役員・法定経営指導員・鋸南町地域振興課担当者と外部有識者(中小企業診断士などの専門家)等をメンバーとする評価委員会にて当事業の進捗状況・評価を行う

A (改善) 事業の成果、評価、見直しの結果を事業実施方針等に反映させる

評価委員会での結果については、理事会等にフィードバックした上で、商工会HPで公表し、地域の小規模事業者が常に閲覧できるようにする。

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

千葉県商工会連合会が主催する職員研修を中心として、職員の資質向上を図っている。相談アドバイザーによる伴走支援体制強化事業(千葉県商工会連合会から月1回専門家が派遣される事業)において、専門家(中小企業診断士等)によるO J Tで、経営指導員の支援ノウハウや知識の向上に取り組んでいる。

しかしながら、経営発達支援事業を推進し、小規模事業者の持続的発展と経営力の強化を支援していくためには、事業計画上の意思決定に関与するための高度の支援ノウハウの知識を習得し、さらに職員間の知識の共有化も必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の活用

千葉県商工会連合会が主催する研修会に全職員(経営指導員2名及び補助員1名)が積極的に参加するとともに、職員協議会が企画する職員向け研修会への参加(全職員対象)を推進し、小規模事業者の経営改善や課題解決に向けた基礎的な知識の習得を目指す。中小企業大学校の主催する中小企業

支援担当者等研修会(経営指導員対象)にも参加し、組織全体として支援能力の向上を図る。

②OJTの活用

相談アドバイザーによる伴走支援体制強化事業(千葉県商工会連合会から月1回専門家が派遣される事業)で派遣される専門家(中小企業診断士等)を活用し、窓口相談で行われる実践的な経営課題の解決に向けてのノウハウや各種データの活用方法など事業者に応じた具体的な支援手法についてOJTで学ぶ。

③職員間の情報共有

外部講習会参加後や専門家とのOJTの後などに、参加した職員が全職員を対象に情報共有会を主催し、経営・財務・労務・税務・金融等幅広い支援内容の情報を全職員で共有する。共有することで、経営指導員以外の職員の資質向上とモチベーションアップ、会員への対応力を高めることに繋がる。

11. 他 の 支 援 機 関 と の 連 携 を 通 じ た 支 援 の ノ ウ ハ ウ 等 の 情 報 交 換 に 関 す る こ と

(1) 現状と課題

現在は県南部の安房ブロック商工会連絡協議会を中心として年2回の金融や支援事例研修を開催し、小規模事業者支援のための支援ノウハウを習得してきた。又、年1回の日本政策金融公庫館山支店管内の商工団体が参加する「マル経協議会」に参加し、各地域の動向の情報共有やマル経推薦上の留意事項などについて確認を行いながら他の支援機関との情報交換を行っている。又、地域金融機関とも日々の支援業務の中で交流がある程度である。

小規模事業者の多様化する経営課題の解決や新たな販路開拓を支援していくためには、他の支援機関と連携し、支援策などの情報共有を行っていくことで経営発達支援事業の円滑な実施に役立つ。

(2) 事業内容

①安房ブロック商工会連絡協議会研修会の開催(年2回)

安房ブロック4商工会(鴨川市、南房総市内房、南房総市朝夷、鋸南町)による研修会を年2回開催し、好支援事例の発表会や支援ノウハウの研修、日本公庫を講師に招いての金融情勢やマル経制度の管内動向などの情報を共有することで、職員の支援力向上を図る。

②千葉県事業引継支援センターとの連携(年2回)

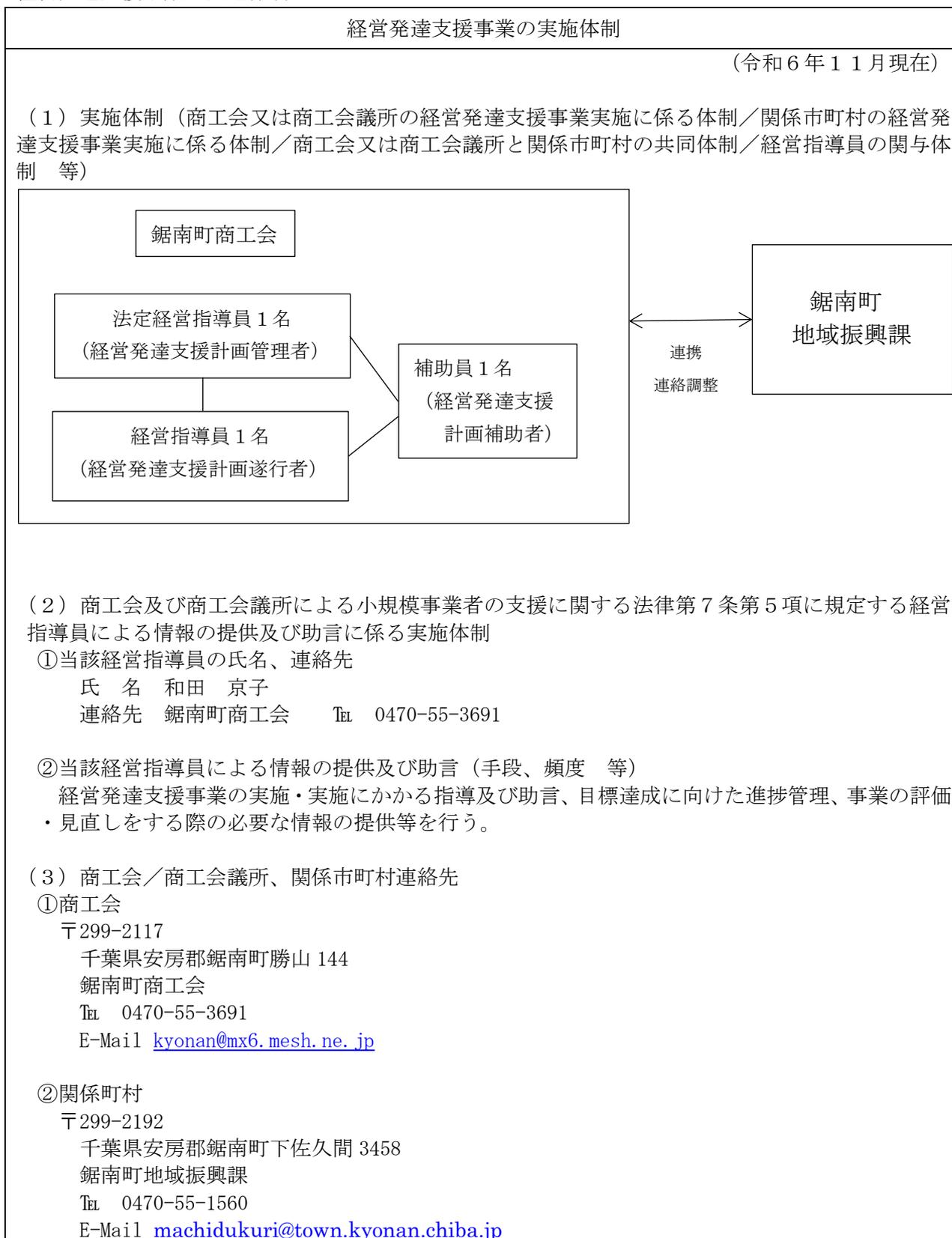
千葉県事業引継支援センターの地域担当者と年2回、事業承継の実例や支援ノウハウについての情報交換会を行う。事業引継案件となりうる事業者の掘り起こしとマッチング支援に結びつける。

③日本政策金融公庫主催マル経協議会への参加（年1回）

日本政策金融公庫館山支店管内の商工団体（富津市、鴨川市、南房総市内房、南房総市朝夷、館山市、勝浦市、鋸南町）が参加する「マル経協議会」に出席する。地域の経済動向、事業者の現状、需要動向を把握するとともに、金融分野を中心とした参加者相互の支援ノウハウの交換を行うことで、支援力強化に努める。公庫との情報交換に主眼を置き、推薦時の留意事項の再確認、創業、事業承継等のノウハウを交換する。

(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)

	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
必要な資金の額	300	300	300	300	300
需要動向調査	100	100	100	100	100
事業計画策定 セミナー	100	100	100	100	100
中小企業大学 校研修費	50	50	50	50	50
会議費・消耗品 等	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
町補助金、会費収入、手数料収入、受託料収入等

(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。

