

経営発達支援計画の概要

実施者名	吉田町商工会（法人番号：8080005005145） 吉 田 町（地方公共団体コード：224243）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目 標	<p>(1) 町の開発計画と連動した小規模事業者の新たな事業展開への支援強化</p> <p>(2) 経営計画策定支援による小規模事業者の経営力強化</p> <p>(3) 地域経済を支える小規模事業者の事業継続を地域全体の持続的発展に繋げる。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 本会独自の管内景気動向調査を継続し、管内の景気動向についての実態を把握する。併せて「RESAS」を活用し分析を深め、HP等を通じて地域内に発信するとともに、小規模事業者に対する確かな支援を行う。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 月例の小山城楽市等での需要動向調査を実施し消費者ニーズを把握する。静岡県商工会連合会が主催する物産展、中部圏信用金庫が主催する「ビジネス商談会」等広域展示会を活用し需要動向調査を実施する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 経営分析の必要性を認識いただくための経営分析セミナーや事業計画策定セミナー及び個別相談を実施し、小規模事業者が経営分析する機会を増やす。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定セミナー、DX活用セミナーを開催する。併せて個別相談や専門家派遣を通じて小規模事業者自らが競争力強化のための事業計画策定支援を実施する。</p> <p>7. 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を対象に経営指導員を中心にフォローアップ支援する。計画にずれが生じている事業者には、原因を整理し、経営指導員等のチームによる助言や専門家を含めたフォローアップを実施し、小規模事業者の自走化による経営力強化を目指す。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 月例の小山城楽市や町ゼミ等をテストマーケティングの場とする取り組みを促進し、小規模事業者の需要開拓支援を実施する。 「ビジネスフェア」等の広域展示会出展を進め小規模事業者の需要開拓を支援する。</p>
連絡先	<p>吉田町商工会 〒421-0303 静岡県榛原郡吉田町片岡 1669-1 TEL0548-32-3366 FAX0548-32-7699 E-mail: info@shizuoka-yoshida.com</p> <p>吉田町 産業課 〒421-0301 静岡県榛原郡吉田町住吉 87 TEL0548-33-2122 FAX0548-33-2162 E-mail: sangyou@town.yoshida.shizuoka.jp</p>

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

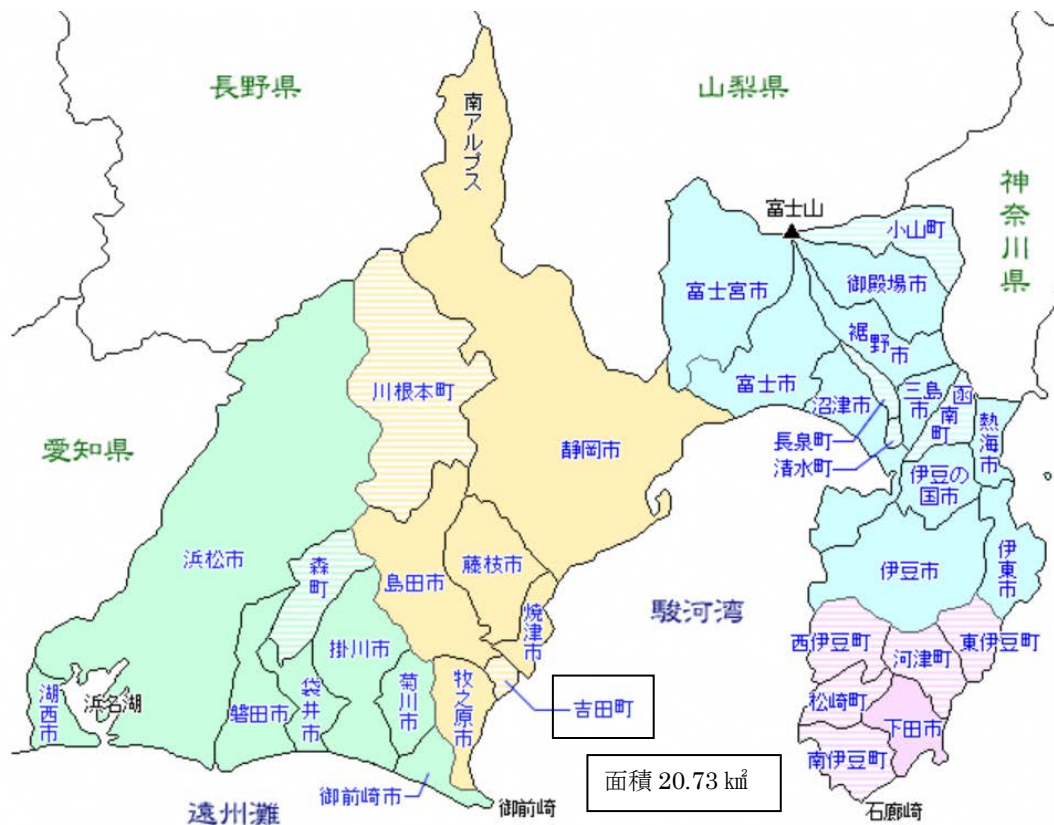
当商工会の管轄地域は吉田町全域であるため、「現状」における各種データは吉田町全体のデータを活用し説明する。

【立地】

- ・吉田町は東京、名古屋の中間地点にあり大井川河口と駿河湾に面し、面積 20K m²ほどのほぼ平坦な地形の町である。
- ・中部電力浜岡原子力発電所の緊急時防護措置準備区域内（UPZ）に位置する。
- ・南海トラフ地震の津波想定域に吉田町のほぼ半分が入る。

【歴史的背景】

- ・大井川の伏流水に恵まれていることは当町の強みの1つである。戦後、ウナギ養殖が盛んにおこなわれた。また、駿河湾に面することからシラス漁を中心とする沿岸漁業も盛んで、第一次産業や関連する加工業者及び細幅テープ等の軽工業が産業の中心であった。
- ・昭和 43 年、東名高速道路の開通を主な契機として大都市圏との地理的条件、水資源、養鰻池の広大な跡地等の諸条件から、大企業工場や関連企業の進出がすすみ、現在では工業中心の町となっている。



【人口推移】

- ・人口は令和6年3月時点で29,139人(外国人登録者1,527人を含む)である。平成23年8月の30,605人(外国人登録者993人を含む)をピークに、その後は微減に推移している。
- ・将来推計人口は出生率の低下により減少し、また、高齢化率は上昇するため労働人口は低下の見込みである。

人口・世帯数の推移[住民基本台帳・外国人人口]

各年3月31日現在

区分	住民基本台帳				世帯数	1世帯あたり人員	人口密度(人/km ²)	外国人人口	高齢化率(65歳以上)
	男	女	計	対前年増加率					
平成31年	14,813	14,823	29,636	△0.14%	11,301	2.62	1,430	1,549	24.76
令和2年	14,731	14,828	29,559	△0.26%	11,537	2.56	1,426	1,701	25.1
令和3年	11,670	14,712	29,382	△0.60%	11,728	2.51	1,417	1,826	25.55
令和4年	14,558	14,552	29,110	△0.93%	11,713	2.49	1,404	1,817	26.17
令和5年	14,632	14,585	29,217	0.37%	12,077	2.42	1,409	2,159	26.23

資料：町民課、福祉課

将来推計人口

区分	男	女	計	対令和5年増加率	高齢化率(65歳以上)
令和17年	13,632	13,501	27,138	△7.12%	31.21%
令和27年	12,704	12,552	25,256	△13.56%	35.31%

資料：国立社会保障・人口問題研究所(令和5年推計)

【産業構造の推移】

- ・地域産業は歴史的背景から現在でもウナギ養殖と関連する加工業、シラス等の水産加工業、また細幅テープ業および進出企業を主取引先とした機械関連業が主要なものとしてあげられる。東名高速道路開通後は大手企業工場進出が相次ぎ、関連し物流倉庫、運送会社が多い。
- ・農産物は米の裏作としてのレタス栽培が盛んで東京市場を中心に出荷されている。その他の農産物は地域で消費される程度の収穫量となっている。

【業種別の景況感】

【工業】 当町は、製造業を中心に発展し技術も蓄積されてきたが、2022年工業事業者数は156事業所となっている。町の主要産業である細幅テープは、コロナ禍で需要が大きく落ち込んだものの回復傾向にあるが、アパレルや工業製品の需要動向の影響を受けやすい。海外からの安価な製品も増えているため、競争力強化のための製造自動化に向けた設備投資も必要となっているが、経営者、従業員の高齢化や後継者不足もあり新たな取組みが進まず従来の技術により製造を続けている事業所が多い。

【水産加工】 地場産業であるシラス加工業者は、吉田港の漁獲量が不安定であり、近年は減少傾向にある。また、相対的な漁獲量も他県と比較して少ないため、安定的な供給が難しく、品質の良さは強みであるが低価格競争が激しくなっている。厳しい経営環境にあるため地域特産品としてのブランド化が必要となっている。

【商業】 大型スーパー、家電量販店、ドラッグストア、ホームセンターが多数進出しており、買い物に便利な町として近年町外からの顧客流入増加に繋がっている。しかし、既存小規模商業者の脅威となっており、顧客流出により経営環境が厳しく、小規模商店廃業増加の要因となっている。

【建設】 新しい住宅や商業施設の建設が進むなど受注は良好に推移しているものの、建設従事者は不足している。原材料や労働コストの上昇のすべてを価格転嫁できておらず、下請け事業者の利益率は低下傾向にある。

【観光】 小山城や吉田公園など町の歴史や自然を楽しむことができる環境が整っている。また、富士山静岡空港や東名吉田 IC に近いこと、アクセスの利便性が良いものの観光客の滞在時間が短く、宿泊施設や関連サービスの整備が十分ではないことが課題となっている。吉田町は「シーガーデンシティ構想」を推進し、観光と防災を結びつけた新しい観光モデルの推進を図っている。

【飲食】 飲食店の多くは吉田町の名物である「吉田のウナギ」や、地元の新鮮な食材を強みとし集客してきた。ロードサイドにチェーン店が多数出店しており競争は激化している。地元の飲食店は稼ぐ力が比較的低く、経営は苦戦しており、廃業が増加傾向にある。

【特産品】 特産品は、主に①ウナギ、②シラス、③レタスである。この特産品3品を組み合わせた「吉田巻き」を地元スーパーマーケットやお食事処で提供しているが、昨今の仕入れ価格の高騰の影響を受け、提供しにくい状況にある。

【交通網】

- ・住民の移動手段は自家用車中心であり、公共交通は少数のバス路線のみとなっている。東名高速道路吉田 IC を有し車移動での利便性は良い。
- ・隣接する牧之原市に富士山静岡空港が平成 21 年 6 月にオープンし、空の交通網が加わった。

【まちづくりへの新たな取り組み】

- ・吉田町は東日本大震災を契機として、南海トラフ地震の津波予想もあることから沿岸部の資産価値の下落が生じ、投資意欲が減退している。沿岸部（全町面積の約半分）が津波予想想定範囲に含まれる。吉田町は沿岸部の有効活用を地域課題とし、新たな安全と新たな賑わいの創出によるまちづくりに向けて現在、「シーガーデンシティ構想」を進めている。

目的は、1000年に一度の大地震による大津波に対する備え安全性を確保する「津波防災まちづくり」と北オアシスパーク（防災公園）やシーガーデン（多目的広場・海浜回廊・県営吉田公園など）において「賑わいの創出」を図り、この2つを有機的に連

動させることにより、新たな賑わいの創出を図ることである。

【行政合併】

- ・平成の大合併では単独町政を選択した。

② 課題

- ・令和6年の人口は29,139人（外国人1,527人を含む）であるが、微減傾向にある。当町は高齢化率23.2%（令和5年度：低い方から県下3位）である。生産人口は若年外国人登録者の増加により県内でも優位にあるが、当町においても緩やかとは言え少子高齢化傾向は同様であり、生産人口減少と高齢化対策は大きな課題である。
- ・当町は沿岸部の平地と駿河湾、大井川の豊富な伏流水に恵まれ、関連する産業を中心に町ができてきた経緯がある。かつて日本一の生産量を誇ったウナギ製品については、首都圏を中心に知名度がある。また沿岸漁業として主力のシラス製品においても首都圏を中心に出荷されており高品質の評価がある。
しかし、ウナギ製品については稚魚収穫量の大幅減少による確保難、価格高騰により加工業者、飲食業者等、関連事業者への影響が大きい。当町の特産品としていまだに不動の位置にはあるが、価格高騰により贈答品取り扱いは大きく減少した。
（ウナギ養殖町内取扱量：平成29年208t 令和4年144t）
同様にシラス製品についても、近年、漁獲量が減少し関連する加工業者の経営に影響を及ぼしている。
（シラス漁獲量：平成24年1,621t 平成28年1,135t 令和5年636t）
これらは長年、地域の特産品として地域を支えてきた産業であり、一朝一夕にそれに代わるものを作り出すことは困難である。生産量の減少は廃業に繋がる。これらの分野において小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現することが課題である。
- ・米作の裏作として開始した「レタス栽培」が当町を代表する農産物となっている。しかし農業においてはほとんどが小規模兼業農家であり、従事者の高齢化により従事者が年々減少している。農地の新たな利活用が吉田町の課題となっている。
（兼業を含む農家数 平成2年度823件 平成22年度208件 令和2年136件）
- ・東海道の中心地に位置し、東名高速ICを有することから、進出企業も多数立地し、製造業を中心に多様な業種が立地しているが、製造業の海外移転などにより近隣の大手事業所、特に自動車関連部品を中心とする製造業の受注が大きく減少した。生産技術の高度化への対応が遅れている小規模製造業の受注確保が課題である。
- ・商業においては大型スーパー、家電量販店、ドラッグストア、ホームセンターが多数進出しており、買い物に便利な町として近年町外からの流入が増加している。しかし、地元小規模商業者の脅威となっており、小規模商店廃業増加の要因となっている。個別商店の強みとなる個性的な商品およびサービスを消費者に知ってもらう活動が重要であり、SNSによる広報活動が課題となっている。また自店の「強み」「弱み」を把握し数値に基づく経営管理、経営計画の策定が課題となっている。
- ・事業所数は減少傾向にある。商工業全般に長年地域を支えてきた小規模事業者の高齢化が顕著であり、廃業が増加している。廃業を最小限に食い止めること、事業承継や創業

者を増やす支援も課題となっている。

(事業所総数：平成8年1,487 平成28年1,255 令和3年1,274)

[事業所の推移]

各年3月31日現在

区分	平成21年	平成24年	平成26年	平成28年	令和3年
総数	1,379	1,280	1,320	1,255	1,274
第1次産業	3	3	3	2	6
農林漁業	3	3	3	2	6
第2次産業	482	461	458	437	408
鉱業、採石業、砂利採取業	1	-	1	1	-
建設業	172	165	165	161	140
製造業	309	296	292	275	268
第3次産業	894	816	859	816	860
電気・ガス・熱供給・水道	3	-	4	1	7
運輸・通信業	-	-	-	-	-
情報通信業	1	-	1	2	5
運輸業、郵便業	75	72	78	78	79
卸売・小売業、飲食店	-	-	-	-	-
卸売・小売業	296	267	271	266	265
金融業・保険業	10	15	11	11	12
不動産業、物品賃貸業	52	48	48	41	46
不動産業	-	-	-	-	-
サービス業	-	-	-	-	-
学術研究、専門・技術サービス業	40	38	45	42	39
宿泊・飲食サービス業	114	112	109	107	102
生活関連サービス業、娯楽業	120	116	108	114	101
教育、学習支援業	44	31	37	27	37
医療、福祉	64	49	70	57	89
複合サービス事業	6	2	7	7	5
サービス業(他に分類されないもの)	65	66	66	63	69
公務(他に分類されないもの)	4	-	4	-	4

資料：事業所統計調査、経済センサス-基礎調査、経済センサス-活動調査

地区内小規模事業者数	980	934	926	900	864
地区内商工会員数	761	746	733	700	700

資料：吉田町商工会 総代会資料

- ・富士山静岡空港が平成21年6月に開港したが、当町からは自動車でも30分程度の距離であり、利便性がある。国内路線、中国路線の拡大が搭乗者増加に効果を上げ順調にインバウンドが増加し、平成30年度には年間70万人の目標を達成している。コロナ禍により大幅に減少したが、回復しつつある観光面で当町は、観光資源開発が遅れており空港利用の有無を問わず観光客等の拡大は従来からの課題である。

(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

- ・人口減少、高齢化による労働人口の減少等の社会や経済情勢の変化に対応するためには、小規模事業者自らが時代の潮流、消費者動向・ニーズを的確に把握し生産性の向上や競争力強化に持続的に取り組む必要がある。自ら主体的に経営努力する小規模事業者や経営意欲のある事業者の支援強化を図る。町と商工会が連携協働し支援していくことで地域小規模事業者の持続的な発展を図っていくことが重要である。
これまで培ってきた「対話と傾聴」による信頼関係を継続し、小規模事業者の個々の課題に「気づき」を与え、小規模事業者の主体的な「自走化」支援に取り組み、地域全体の活性化に取り組む。

②吉田町総合計画に定める産業振興方針

吉田町では2024（令和6）年度から2031（令和11）年度の第6次総合計画において、「活力と魅力あふれる産業振興のまちづくり」に向け以下の4本柱を定めている。

- (ア) 新たな賑わいが創出される交流を促進する
- (イ) 地域に根付く産業を育成・支援する
- (ウ) 経済の活力を高める新たな産業を創出する
- (エ) 魅力ある雇用・就業環境を創出する

また、実現のための施策の方向性として、以下の項目を定めている。

- ・賑わいづくり：新たな人流と賑わいが創出された活性化しているまち
- ・土地利用：生活環境と調和のとれた多様な機能を備えたまち
- ・農業：農地・水・地域の特性を活かした持続可能な農業ができるまち
- ・水産業：多くの人で賑わい、水産業の振興が図られているまち
- ・商工業：活力あふれる商工業のまち
- ・観光：多種・多様な人が吉田町に訪れ、訪れた人が町内で地域交流をし、楽しく過ごせる活気あふれる賑わいのあるまち
- ・新産業：新たな事業やサービスで賑わうまち
- ・企業誘致：多様な産業による新たな企業立地が進み、町に新たな雇用が生まれ様々な業種が活性化され勢いのあるまち
- ・雇用・就業対策：労働福祉が充実し、雇用機会が創出された働きやすいまち

吉田町の総合計画との連動性・整合性

吉田町総合計画は本会も審議会委員として参画したものであり、本会の方針においても指針となるもので、小規模事業者振興のあり方も総合計画に沿って、以下に定める。

・活気ある事業者の育成支援

経営環境の変化にあわせた事業の見直しは必然のことであり、小規模事業者が体質を強化し、また、規模を拡大し、地域のリーダー企業に成長していくことは地域活性化の最大の要素である。1者でも多くその育成を支援していく。吉田町は産業の種類が幅広く多様であるが、その特徴を活かし、事業所間の新たな連携や新たな取引拡大を支援し、事業規模拡大に繋げることで地域雇用の安定に繋げる。

経営意欲のある事業所支援の強化を図る。また小規模事業者が数値に基づく売上拡大、収益の増加策の重要性について「気づき」を与え、経営改善・経営計画の策定を支援していく。

・創業支援、事業承継支援

本会も参画する吉田町創業支援等事業計画令和3年4月1日（令和2年12月23日国認定）を活かし、参画する島田掛川信用金庫、静岡銀行、しずおか焼津信用金庫、日本政策金融公庫静岡支店、NPO法人しずかちゃん、（一社）吉田町まちづくり公社等が連携し講習会や個別支援を中心に、創業者の支援を実施する。

・交流人口拡大、消費町外流出対策

当町は工業色が強く、観光色が薄い。観光流入は県下でも下位に位置することから、本会も参画する吉田町観光協会を中心に交流人口の拡大に取り組んできた。また、静岡市を中心に焼津市、藤枝市、島田市等の地方都市に車で30分程度の位置にあることから消費の町外流出も大きく、ネット販売も増加傾向にある。また小規模商店は大型量販店進出に対抗するために榛原吉田愛カード会を組織しポイント事業に取り組んできた。これらの問題解決の取組みは従来から引き続く大きな課題である。近隣からの誘客と地域消費の推進への取組み、事業環境を維持、確保、拡大していくため新たな取組みによる刺激策、売上拡大策が求められる。このことから飲食、商業・サービス業全般の活性化を図るため、販路拡大を推進する。従来から取り組んでいた特産品開発は成果に結びついていないことから、見直しを行い方法を修正し継続して取り組んでいく。小規模商業・サービス業全般の底上げ事業は修正し継続していく。

③商工会の役割

吉田町商工会としての役割を従来から定めており、今後も継続する商工会の役割である。

(ア) 支援機関としての個別支援の役割

商工会は個別事業所に対し支援機関として公平かつ客観的に第三者的対応ができる。また、個別の支援能力においても、幅広い支援テーマをカバーしており、必要に応じた専門家派遣も可能であること等、ワンストップで広範囲な相談に対応できることが大きな特徴である。窓口対応の他、巡回による支援活動と事業所との常日頃の関係性が強みである。相談事項は副次的に絡み合った事例が多いことから、もてる能力を最大限活かし、経営支援を行う。

小規模事業者の良き相談相手として経営にかかる「気づき」を与える支援機関として活動する。

既存事業者に加え、創業者の育成も含めて実施する。

(イ) 町内唯一の経済団体としての役割

当町は行政合併をせずに単独行政を選択したが、吉田町農業協同組合・吉田町漁業協同組合・丸榛吉田うなぎ漁業協同組合等の主要産業団体は合併し広域化した。当町で単独の産業団体は本会のみであり、地域振興、産業振興の牽引役として商工会の果たす役割は重要と考える。そのためには本会を核として他団体と連絡調整を図り、協調体制を強め、地域内小規模事業者の経営の維持拡大に繋がる有効な経営支援策を提案拡充していく役割を担うことにより地域全体での持続的発展の取組みへと繋げていく。

(ウ) 地域振興への役割

事業者個々の支援とあわせて、業種組合やグループでの取り組みを支援し、飲食店の新メニューや新たな土産品等の特産品開発やポイントカード事業等の共同販促事業の推進していく。地域全体での商品力を強化することで個々の経営力強化に繋げ

る。

吉田町は「賑わいづくり」を目的にシーガーデン構想を川尻の海浜地区で具体化に動き出しており、商工会は町と連携し協働していく。

(3) 経営発達支援事業の目標

- ・ 第2次計画時から課題には大きな変化はなく、地域の課題である生産人口減少・高齢化対策や廃業を食い止め事業承継・創業を増やす支援など、経営環境には楽観要因はなく、むしろ経営者の高齢化等の伸展に伴い廃業増加に歯止めがかかっていない。商業面においては大規模店舗の相次ぐ進出など競争が激化し、消費の町外および大型店への流出を食い止めなければならないなど今回の計画に際しての目標に大きな変更はない。
- ・ 本会としても現総合計画に定める基本4本柱を踏まえ、年々顕著化している小規模事業者数の減少等、前述の課題に述べるとおり小規模事業者の廃業を食い止め、次代を担う後継者・創業者へと地域の産業や経営環境を引き継いでいくための事業を実施する。振興の方向性として創業支援・事業承継支援、活気ある事業者の育成支援、町の「賑わいづくり」と協働し交流人口拡大、消費流出対策に取り組む。短期的には個々の小規模事業者の経営内容見直しにより経営改善を図ること、中長期的には商品開発能力、販売能力の向上により売上拡大、事業拡大を図ること、地域全般においては中長期的に事業継続環境を確保していくため交流人口拡大を図っていかなければならない。地域で暮らしていく環境には就業環境が最も必要であることに鑑み、事業継続ができる経営環境を育て、かつ事業を拡大していく意欲を高めるための事業支援のため、以下の3点を目標とする。

- ① 町の開発計画と連動した小規模事業者の新たな事業展開への支援強化
- ② 経営計画策定支援による小規模事業者の経営力強化
- ③ 地域経済を支える小規模事業者の事業継続を地域全体の持続的発展に繋げる。

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

前記目標①②③の目標達成に資するため以下の方針を定める。

① 町の開発計画と連動した小規模事業者の新たな事業展開支援の強化

- ・吉田町と連携し、各地の開発計画の進捗を早期に把握することで、商工会の地域発展支援を実行可能なものとする。 【継続】
- ・本会に設置している「地域振興支援事業委員会」で川尻防潮堤開発の具体的な企画を行い、開発実現に向けて支援を行う。コンソーシアム成立後は補助金の支援や計画策定について引き続き支援していく。 【新規】

② 経営計画策定支援による小規模事業者の経営力強化

- ・経営指導員による巡回を中心に課題の洗い出しを行い、必要に応じ経営計画策定支援セミナーおよびDX支援セミナーを開催する他、専門家との連携等により問題解決を図る。 【継続】
- ・事業者の魅力向上や売上拡大のための具体的な取り組みとして、SNS活用やECサイトの導入支援を推進する。また、地域内消費を拡大するため、地元商業者が共同で行う販促活動を促進し、特産品開発のための新たなグループ化を進め、個々の事業者の魅力アップや事業拡大に繋がるDX化への支援を行う。 【新規】
- ・経営分析による定数分析・財務分析およびSWOT分析等による非財務分析により課題を捉え、売上アップへの事業計画策定支援を行う。 【継続】
- ・各種補助金については周知を行い、セミナー等での集団指導及び個別相談により事業計画のブラッシュアップを行い、申請者100%採択を目指す。 【継続】
- ・事業計画策定後のフォローアップは全員に対し実施し、不採択者には再申請を、採択者には計画遂行のための伴走型支援を行う。 【継続】
- ・経営デザインシート等の経営計画の策定において、経営者の生活環境まで把握している経営指導員だからできる「対話と傾聴」を通じた丁寧なコミュニケーションにより経営者の本質的経営課題に対する「気づき・腹落ち」を促す。また巡回等継続的な支援により「内発的動機付け」を行い、補助金等の施策を活用しながら、「自己変革・自走化」を促す。 【新規】

③ 地域経済を支える小規模事業者の事業継続を地域全体の持続的発展に繋げる。

- ・創業支援については吉田町創業支援ネットワークにより、セミナー、個別相談による支援を実施する。 【継続】
- ・事業承継は静岡県事業承継ネットワークの連携を中心に、セミナー、個別相談を実施する。 【継続】
- ・経営支援の連携のための各種経営支援団体、業種組合等との連携を深めるための情報交換を定期的実施し、情報の収集と発信をはかる。 【継続】
- ・経営の安定及び新たな事業への取り組み支援のため、日本政策金融公庫静岡支店、吉田町内金融機関と連携して金融支援を行う。 【継続】

- ・販路拡大は現在実施している「小山城楽市」等を活用する他、静岡県商工会連合会、金融機関との連携を中心に、アンテナショップや商談会を活用する。 【継続】

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】

町内に支店を有する金融機関（島田掛川信用金庫、しずおか焼津信用金庫、静岡銀行）や、産業団体（ハイナン農業協同組合、静岡うなぎ漁業協同組合、南駿河湾漁業協同組合）とは定期的に経済動向について情報交換会議を実施している。また、静岡県商工会連合会の毎月実施している景気動向調査により地域経済動向を収集している。

【課題】

身近な情報については従来の情報収集手段でおおよその判断手段となるが、特に数値的データについては従来の方法で定期的実施できないため足りない部分があり、分析もビッグデータの活用が不足しており、地域の経済動向調査の充実を図ることが課題である。情報交換会議の定期的な開催による情報収集、国が提供するビッグデータの有効活用により課題解決を図る。

(2) 目標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
① 管内景気動向調査 分析公表回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
② 地域経済動向調査 分析公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回

公表方法・・・吉田町商工会ホームページで公表

(3) 事業内容

①景気動向分析

管内景気動向調査の実施 【継続】

管内の景気動向についての実態を把握するため、管内小規模事業者について四半期ごとに調査を実施する。

売上、仕入、資金繰り、雇用情勢等を把握し管内の景況感を把握し経営指導員が適切な支援策を提供するための基礎データとする。

[調査対象] 管内小規模事業者 80社（製造、卸・小売、建設、サービス業から各 20社）

[調査項目] 売上、仕入、資金繰り、雇用、経常利益、等

[調査手法] 調査票を郵送し返信封筒で回収

[分析手法] 経営指導員が外部専門家と連携し分析する

②地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用 【継続】）

地域経済指標の比較、産業構造の分析、人口動態、消費動向などデータ分析することで精度の高い経営支援繋げ小規模事業者の経営計画策定に役立てる。

[調査手法] 経営指導員による「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向・産業動向分析を行う。

[分析項目] 地域経済指標の比較、産業の構造、傾向、地域別比較、流動人口、消費の傾向他

(4) 調査結果の活用

- ・ 情報収集、調査・分析した資料は小規模事業者の事業計画策定の際に活用する他、本会の各種委員会、部会等で情報提供を行う。
- ・ 経営指導員等の巡回指導の際、情報提供を行う他、指導時の参考資料とする。
- ・ 上記結果については吉田町商工会ホームページに掲載し、広く管内小規模事業者に周知する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地域の需要動向については金融機関の提供する調査資料や静岡県の実施する家計調査や観光調査等により情報収集を行っている。また町内の動向については各種組合での意見交換や税務相談、決算申告時での事業者からのヒアリングによる情報収集、また、町ゼミ等の販促機会に事業者によるお客様アンケートを実施している。

【課題】

BtoBについては、コロナ禍により静岡県商工会連合会や信用金庫等の実施する展示会等は中止となったが展示会の再開により需要動向に関する調査を再開する。また展示会等に参加する場合に、経費負担に見合った成果に繋げていくことも課題である。

BtoC事業においても顧客情報の収集方法も含め具体的な商品、サービスについての数値データも精度の高度化が課題である。

(2) 目標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
① 小山城楽市等調査事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
② 広域展示会等調査事業者数 (見込みバイヤー数)	2者 (各2者)	3者 (各3者)	3者 (各3者)	3者 (各3者)	3者 (各3者)	3者 (各3者)

(3) 事業内容

① 小山城楽市等での需要動向調査 【継続】

「小山城楽市」、「町ゼミ・行っ得塾」の来場者に個々の商品サービスに対する消費者の満足度、魅力度、改良すべき点、具体的なニーズ等情報を収集し事業者の商品開発やサービス改善につなげる

[調査対象] 「小山城楽市」、「町ゼミ・行っ得塾」の参加事業者への来場者にアンケート調査。

[調査手法] 個社の新たに開発した新製品、新サービスの需要動向調査のため、現在開催している「小山城楽市」や「町ゼミ」等の実施時に、来店した消費者にアンケートを実施する。飲食、小売、サービス、製造業等、参加業種が多様であることから、マーケットイン発想の情報収集を行うため、各社に合わせたアンケートを実施する。

[サンプル数] 各出店事業者への来店者5~10人

[調査項目] ①満足度、②商品等の魅力度、③改良、改善要望等

[分析方法・手法]

実施事業者全体の集計を経営指導員が実施し、専門家も交え分析を行う。

[分析結果の活用]

経営指導員が当該事業者に直接説明しフィードバックすることで改良、改善につなげる

②広域展示会等での需要動向調査 【継続】

出店事業者が商品、サービス等の商品の魅力度、取引条件、改善要望などの情報を収集し商品、サービスの改良改善に繋げ新商品開発に活用すると共に経営計画策定に反映する。

[調査対象] 「広域展示会」等への出展事業者が訪問バイヤーに対しアンケート実施。

[調査手法] BtoB事業については当会独自での開催は困難であることから、静岡県商工会連合会の主催する物産展、中部圏信用金庫の主催する「ビジネス商談会」等において、来場するバイヤー等に対しアンケートを行う。商談会は出展品（食料品、工業製品、サービス等）多種多様であり、各社が独自にアンケートを作成する。

[サンプル数] 各出展事業者 訪問バイヤー等全員

[調査項目] ①満足度、②商品等の魅力度、③改良、改善要望、④取引条件等

[分析方法・手法]

実施事業者全体の集計を経営指導員が実施し、専門家も交え分析を行う。

[分析結果の活用]

経営指導員が当該事業者に直接説明しフィードバックすることで事業者の自己変革、自走化につなげる

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

本会は従前から小規模事業者の記帳指導、税務申告相談に職員全員で対応しており、財務状況の把握に努めてきた。また、金融斡旋時の分析や各種補助金申請等の対応としてセミナー開催や個別の相談を実施し経営分析を実施している。

【課題】

自社の経営分析の必要性や、自社の強み・弱みを理解している小規模事業者はまだまだ少ない。小規模事業者の持続的発展には自社の現状分析と特色を活かした事業計画の策定が重要と考える。課題は各種補助金等の周知と合わせ、経営分析の必要性をさらに周知す

ることである。

また、小規模事業者においてはDXの活用が遅れており、経営分析のデータ活用を進めることが課題ある。

(2) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① 開催回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
② 経営分析事業者数	39 者	36 者	36 者	36 者	36 者	36 者

(3) 事業内容

①経営分析の必要性を認識いただくための経営分析および事業計画策定セミナー及び個別相談を実施 【継続】

セミナーを通じて自社の特徴、強み、弱みの気づきの機会を用意することで、自社の経営課題を捉え、事業計画策定等への活用について理解し、また方向性を明確にする機会とする。そのためにも対象事業者の掘り起こしを行う。

[募集方法] 募集案内は新聞折り込みの他、経営指導員等の巡回や各種会議で参加意識を高める

[開催回数] 2回

[参加者数] 1回10名程度の少人数開催

②経営分析の内容

[対象者] セミナー参加者を中心に年間36社を選定

[分析項目] 定量分析「財務分析」及び非財務分析「SWOT分析」を行う。

分析項目	内 容	目 的
財務分析	・ 財務諸表 ・ 資金繰りなど	事業実施にあたって収益、付加価値、資金繰りなど整合性の確認
SWOT分析	・ 経営実態 事業の特徴、事業環境、保有設備、後継者等	強み、弱み、機会。脅威を把握し事業での課題を把握する。 今後の事業の成功要因 を検討する。

[分析手法] 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」等のソフトを活用し、経営指導員が行う

(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。
- ・ 分析結果は内部研修に活用し、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】

経営革新や各種補助金の周知とあわせて、従来から経営革新セミナーや個別相談による対応を行ってきている。個別相談では静岡県商工会連合会の専門家派遣等を活用し連携し支援にあたっている。結果はものづくり補助金、持続化補助金、経営力向上補助金（静岡

県)、経営革新、吉田町産業振興事業費補助金の申請を中心に採択者数が着実に上がってきたと自負している。

一方で、DXの活用については事業計画に盛り込んでいる小規模事業者は多いものの、実際の活用については事業者間でもばらつきがある。

【課題】

小規模事業者の経営意欲を高めるため、自らの主体性、自立性を意識した指導が必要と考える。過剰サービスとならないよう、意識をした指導が求められている。また、補助金等の募集時期が変則であることからセミナーなどの開催計画を立てにくい事、集中してしまうと経営指導員等の相談対応に限界があるため、変則的な状況に柔軟に対応することが課題である。

また、DXについては、活用の幅も広いことから事業者ごとの取組み状況を把握し適切な相談対応を行うことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

事業者が経営課題を解決するうえで、実効性の高い事業計画策定への支援を行うため、一時期に集中しないよう年度計画を立てる。日常的な課題については、本会の広報紙等により情報提供し事業者に対し啓発をする。また実施目的を明確にし、経営分析を行った事業者を持続化補助金等の申請につなげることを目指し事業計画を策定する。

事業計画策定支援とあわせて、DX活用に向けたセミナーを開催し、小規模事業者の人手不足への対応や生産性向上等による収益力の強化を図っていく。

(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 セミナー	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
事業計画 策定者数	39 者	36 者	36 者	36 者	36 者	36 者
DX活用 セミナー	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催と事業計画の策定 【継続】

経営状況の分析で実施する経営分析セミナーおよび事業計画作成も含めたセミナーとして専門家や経営指導員を講師とし、2回程度開催する。

[支援対象] 経営分析を行った事業者を対象とする

[募集方法] 会報により全会員事業所へ周知、広報紙（新聞折込）やHPによる募集、巡回時に情報提供

[講師] 外部専門家（中小企業診断士）

[回数] 年2回（半期に1回）

[カリキュラム] 事業計画策定に関する実践型研修とする

[参加者数] 小規模事業者を中心に1回20名程度

[支援手法] 経営分析と事業計画策定を一体化して支援する。事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員1名12者を目標に担当を割り振り、外部専門家も交えて個別支援により事業計画を策定する。

②DX活用セミナー、IT専門家派遣の実施 【新規】

DXに関する知識の習得や活用方法を理解するためのセミナーを開催するとともに、各事業所の課題解決に向けて専門家派遣を活用する。

セミナーについては、年2回の開催を目標とする。

[支援対象] 事業計画策定セミナーの参加者でDX活用を希望する小規模事業者

[募集方法] 募集案内は新聞折り込みの他、経営指導員等の巡回や各種会議で参加意識を高める。事業計画策定セミナー参加者への案内

[講師、カリキュラム]

ChatGPTなどのツール活用やDXの活用事例、ECサイトによる収益確保といった内容でテーマを設けて実施する。

講師は 会員事業所のITサービス事業者及び外部専門家に依頼

[参加者数] 1回10名程度の少人数開催

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】

各種補助金申請や経営革新認定等については計画後のフォローアップが求められる。またその後も複数回の申請への取り組みが予想されることから継続した巡回を行っている。

【課題】

職員個々の対応が中心であり情報の共有化、チームとしての対応が課題となる。職員の出張や研修参加、あるいは人事異動等による特定個人への依存とならないよう、チームとしての支援体制構築が課題である。

(2) 支援に対する考え方

経営者の自走化のための課題設定型の支援を行う。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、現場での取り組み課題を明確にし、潜在力の発揮に繋げる。

DXへの取組状況については、商工会員の中でも二極化しているため、フォローアップを機会にニーズや取組状況を確認する。次のステップへ進むにも人手不足等で思うように成長できない事業者が多い中、DXを活用して業務効率化を図り、成長の足掛かりとする。

(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	39者	36者	36者	36者	36者	36者
頻度(延数)	12回	144回	144回	144回	144回	144回
売上3%以上増加事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

①計画策定後のフォローアップ 【継続】

事業計画を策定した事業者全員を対象にフォローアップを実施する。各種補助金採択

者は策定計画に沿った計画を着実に実施しているかの確認が必要となる。不採択者においては再度、事業計画のブラッシュアップや計画見直しが必要となる。フォローアップは経営指導員を中心に静岡県商工会連合会の専門支援員等専門家を活用して実施する。

DXのニーズが高い事業者に対しては、全体の事業計画の中のどのような位置づけで、DXするかを明確にし、計画策定を支援する。

そのほか、相談頻度は事業計画策定者進捗状況を3段階に区分し策定者の1/3を6回、1/3を4回、1/3を2回で計画する。利益率の増加は消費税率アップなど売上減少の不安要因がある中で厳しい状況が予想されるが、各事業者目標を売上3%増加とする。

②計画策定後の支援 【継続】

計画のズレが生じている事業者には原因を整理し、修正を加えるため経営指導員等のチームによる助言や専門家を含めたフォローアップを集中的に実施する。

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

【現状】

本会では毎月第1日曜日を基本に「小山城楽市」を吉田町のほぼ中央に位置する小山城広場を会場に開催している。各出店者はフリーマーケットも含め25~30者、来場者は各2,000人余りで、2001年4月から開催し、令和6年3月には280回を数え地域に定着している。また、各事業所で開催する町ゼミ手法による販促事業は令和6年度で11年目となるが、これらの機会を事業者には販促とテストマーケティングの場として活用いただいている。

BtoBについては本会単独では実施困難なことから静岡県商工会連合会、全国商工会連合会、静岡県、金融機関等の主催する展示会、商談会への参加を支援している。コロナ禍の中で商談会等のイベント等が中止となり、計画未達成となっている。

「しんきんフェア静岡」は、毎年静岡市ツインメッセを会場に開かれる商談会で、300社以上が出展、来場者も1万人を超える。静岡県商工会連合会が主催する「アレモキッチン／コレモストア」は静岡伊勢丹に常設しているチャレンジショップであり、短期間アンテナショップとして活用することも可能である。

【課題】

小山城楽市は地域に定着した事業となっており、今後も継続していくことが課題であり、小規模事業者の商材等を知ってもらうことを目標に柔軟な対応で実施する。町ゼミについては新たな顧客創造を目的としているが参加事業者と事業参加者が共に増加せず、周知と魅力アップが課題である。参加者数増加のためDXに取り組み販路開拓を図っていくことが今後の課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

BtoBについては本会単独では実施困難なことから静岡県商工会連合会、全国商工会連合会、静岡県、金融機関等の主催する展示会、商談会への参加を支援している。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。また、出展ブースできめ細かな伴走支援を行う。SNS情報発信、ECサイトの利用、顧客管理などDXに向けた取り組みは、販路開拓などの相談対応を行い、理解度を高めてもらう。導入にあたってはIT専門家派遣などにより事業者の状況合わせた支援を行う。

(3) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①楽市 町ゼミ・行っ得塾 出店者数	23 者	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者
売上額/社	—	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円
②-A 商工会連合会 ・全国物産展 ・アレモキッチン /コレモストア 参加事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
②-B しんきんビジネス マッチング静岡 参加事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件

(4) 事業内容

①地域イベント事業 (BtoC) 「楽市」「まちゼミ・行っ得塾」での商品開発、販路開拓支援
【継続】

事業計画策定支援等を実施し、事業者の強みを活かし地域資源を活用する等して多様な顧客ニーズに応える商品の開発や販路拡大への取組みを目指す事業者への支援として、吉田町商工会が主催する「小山城楽市」、「まちゼミ・行っ得塾」への参加を促し主に地区内の一般消費者の販路拡大を目指す。

[支援対象] 事業計画策定支援を行い、事業所の強みを活かし地域資源を活用する等して開発された商品の販路開拓を目指している事業者

※「楽市」

概要 : 毎月 1 回、小山城広場で開催されるイベント。事業者による商品の販売、一般の方によるフリーマーケット出店、吉田町観光協会に所属する各団体の模擬店出店などが行われる。

対象者 : 一般消費者

規模 : 来場者約 200 人

※「まちゼミ・行っ得塾」

概要 : 毎年 1 回、吉田町商工会が主催する「行っ得塾」。事業者が各店舗でセミナーを実施する。来場者に対して地元事業者が高度な知識や高い技術力を持っている事を PR し、将来的な顧客獲得を目指して行われる事業。

対象者 : 一般消費者

規模 : 参加事業者 10 者 受講者 100 名

②広域展示会等への出展 (BtoB) (BtoC) 【継続】

事業計画策定支援等を実施し、事業者の強みを活かし地域資源を活用する等して多様な顧客ニーズに応える商品の開発や地域外への販路拡大への取組みを目指す事業者への支援として、静岡県商工会連合会を通じて全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展」、静岡県商工会連合会のアンテナショップ「アレモキッチンコレモストア」への

出店、静岡県中部地区信用金庫が主催する「しんきんビジネスマッチング静岡」への出店を促し事業者が目指す地域外への販路開拓を実現する。

A-1 「ニッポン全国物産展」

概要：全国商工会連合会が首都圏にて3日間開催する地域特産品店

対象者：一般消費者

規模：来場者約7万人

A-2 「アレモキッチンコレモストア」

概要：静岡伊勢丹地下1階に設けられた静岡県商工会連合会のアンテナショップ。静岡県内の特産品を年間通じて販売。

対象者：一般消費者

規模：年間売上高1億円（令和6年度）

B 「しんきんビジネスマッチング静岡」

概要：年1回、静岡県中部地区信用金庫が主催するビジネスフェア。主に事業者の販路拡大を目的に自社商品のPR・商談を行う。

対象者：事業者

規模：来場者数11,000人

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】

事業年度ごとに評価表を作成、本会の幹部会である総務委員会及び議決機関である理事会に報告し、次年度への取り組みへ修正を加えてきた。基本的な事業については大きな変更はなく、記載計画はおおむね当初目標を達成している。第3次計画においても基本的な評価、見直しは現状どおりの方法で実施する。

【課題】

吉田町商工会においては職員が少人数であることから新たな事業を増やし続けることは限界がある。事業の実施にあたり如何に効率的かつ効果的に実施するかは常に念頭に置いている。事業棚卸により事業の配分はチェックし、特に経営改善普及につながるか否かを重点としてとらえている。収益事業、一般事業もバランス良く実施していく必要があることから、不必要な事業の見直しを含め、いかに効率よく事業を実施していくかが課題である。

(2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ①事業進捗状況について本会、評価委員会にて事業の成果・評価・見直し等を行い、定性目標・定量目標（4段階評価）両面についてPDCA検証を行い、意見を聴取し必要な修正を加えていく。（年2回）

評価委員会構成

本会総務委員	会長 副会長 商業部長 工業部長 観光部長 青年部長 女性部長 支部長 (12名)
外部委員	中小企業診断士、等 (1名)
吉田町職員	吉田町産業課長、等 (1名)
職員	事務局長 法定経営指導員等、経営指導員 (4名)

②各年度評価については上記、評価委員会において評価表を作成、理事会に報告。
意見を反映し次年度事業に取り組む。(年1回)

③評価・見直し結果は本会事務所で閲覧できるようにする他、本会ホームページ
(<https://www.shizuoka-yoshida.com/>) で閲覧可能とする。(年2回)

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】

経営指導員および経営支援員の資質向上については静岡県商工会連合会の実施する研修会、独立行政法人中小企業基盤整備機構の研修会等、積極的に参加をしてきた。

また、本会独自で職員全員の支援能力向上研修を専門事項を中心に実施してきた。

【課題】

持続化補助金等の伴走支援に関し、個々の事業所の実態把握と計画の策定支援および計画策定後の事業実施、また事後の計画達成状況のフォロー等仕事量が増加している。またコロナ禍終息による諸会議ほかイベント増加に伴い、指導員および商工会全体の事業負担増を補うために職員全員の指導力強化により質を高め、効率的な支援指導を推進できる体制構築が課題である。課題解決のためにDX化を図る事が有効であると言われているが職員にDXの専門的な知識がなく環境整備が必要である。経営指導員等全職員が専門的事例にも対応できる体制とするために経営指導員、経営支援員のスキルアップが課題である。

(2) 事業内容

当商工会職員は経営指導員および経営支援員が在籍しております。なお、一般職員はおりません。

①外部講師による職員専門研修の実施 【継続】

日頃の支援業務で職員全体のレベルアップが必要と判断されるテーマを選定し、専門講師を招き研修を行う。研修テーマは経営支援に即時活用が可能な経営分析手法・市場調査手法等、実務に即した内容とする。(年間10時間程度)

②独立法人中小企業基盤整備機構等研修の受講 【継続】

独立法人中小企業基盤整備機構の主催する専門研修を中心に経営指導員等を受講させ支援能力向上をはかる。経営指導員は毎年1回専門コースを受講させる。

③OJTによるレベルアップ 【継続】

経験豊富な経営指導員と経験の浅い職員とでチームを組み、OJTを実施し若手職員の育成を図る。

④情報共有ミーティング及びデータベース化 【継続】

支援状況についてミーティングを定期的（毎週）に実施し、意見交換等を行う。また支援状況について商エイントラシステムへの入力は適時、適切に行い、職員全員が情報を共有する。また、職員が参加した研修会についてはミーティングで題材にする他、研修資料は常時閲覧ができるようにする。

⑤DXに向けた対応 【新規】

吉田町商工会で開催するDXセミナー、職員を対象とする静岡県商工会連合会の実施するDX研修への参加などoff-JTやDXをテーマにした専門家派遣に同行してのOJTによりDXに関する専門的な知識を習得する。

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】

吉田町内金融機関（島田掛川信用金庫、しずおか焼津信用金庫、静岡銀行）や産業団体（ハイナン農業協同組合・静岡うなぎ漁業協同組合・南駿河湾漁業協同組合吉田支所）とは、定期的な情報交換会議を開催し日常的に情報交換をする関係を築いている。

また、金融案件を中心に、日本政策金融公庫等の公的金融機関とも定期的な交流会議を通じて交流を深めてきている。

【課題】

現状でも意思疎通は図られているが、支援先個別案件について本会も含め各支援機関が情報を共有し、また連携し小規模事業者を支援する体制構築が課題である。

(2) 事業内容

経営発達支援事業を効果的かつ円滑に実施するため、他の支援機関や専門家との間で、支援ノウハウ等の情報交換を行うことで支援ノウハウの一層の向上に努める。具体的には以下の通り。

①支援機関等連携会議（既存事業の改善）

本会職員と町内金融機関及び産業団体等により組織された「支援会議」を定期的を開催し情報交換の場を設ける。支援会議においては各団体等の有する管内事業者情報の収集、伴走支援チームへのアドバイスや、各機関の有する需要拡大へのアイデアや小規模事業者のためのイベント情報等の情報交換を行う。

【金融機関との支援会議】（年6回：隔月開催）

小規模事業者支援施策等の情報と個社情報交換を中心に実施。

（個別案件は当事者間で情報交換）

<町内金融機関名> 静岡銀行吉田支店、島田掛川信用金庫吉田支店・神戸支店
しずおか焼津信用金庫吉田支店

【産業団体との連絡会議】（年6回：隔月開催）

業界固有情報収集と意見交換を実施。

会議で公表することが適当でない、個別の案件については金融機関等との個別相談により個社支援のための情報交換をおこなう。

＜町内産業団体名＞ハイナン農業協同組合吉田支店 静岡うなぎ漁業協同組合
南駿河湾漁業協同組合吉田支所

②広域連携会議の参加 【継続】

静岡県商工会連合会の実施する、事務局長会議（年間3回程度）や経営指導員による連絡会議（年間3回程度）、中部地区商工会で構成する連絡会議（年間3回程度）、税理士会との連絡会議（年間1回）等、関連する会議に出席し情報交換と経営指導員等のスキルアップをはかる。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1.2. 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

【現状】

行政及び産業団体を主体として構成する吉田町観光協会を中心に交流人口拡大への取り組みを実施してきている。観光協会事業については当町に観光資源が乏しいことから、町外からの誘客事業は少なく、町民に向けた事業が主となっている。平成28年には新たな組織として「吉田町まちづくり公社」を行政、産業団体等を構成員として設立。地域活性化への役割が期待される。

【課題】

観光協会は商工会の呼びかけにより設立した経緯があるが、事業開始から約38年を経過し、その間、商工会を除く産業団体は広域化し取り組む姿勢は変化、また事業もマンネリ化した面は否めない。まちづくり公社については発災時の拠点として、また吉田町の賑わいづくりの拠点として活動しており、吉田町の特産品の紹介の他、創業支援セミナー開催等商工会および支援機関と連携している。今後も連携体制の随時見直しが求められる。行政、観光協会、公社、当会による新たなアプローチによる活性化策が課題である。

(2) 事業内容

①連携事業推進 【継続】

観光協会の主体は行政及び町内産業団体である「吉田町商工会・ハイナン農業協同組合、静岡うなぎ漁業協同組合・南駿河湾漁業協同組合吉田支所」であり、従来から地域振興事業に取り組んできた。主要な事業は「凧揚げまつり・港まつり・花火大会・小山城まつり」の年間3事業であるが、実行委員会等での情報交換を密にし、連携して事業を実施していく。吉田町観光協会には本会役職員が役員として参画し、各種事業の実行委員会も含め年間10回程度の諸会議と事業に参画しており、継続する。

②よろず支援拠点連携 【継続】

吉田町まちづくり公社の構成員として本会も参画していることから、今後取り組む地域活性化への取り組みには連携を強化し地域小規模事業者のメリットに繋げる。令和6年度に静岡県よろず支援拠点が窓口を廃止し、公社が独自に相談窓口を設置し、当会との連携体制を継続し支援相談に繋げる。

本会は役員として運営に参画しており年間5回程度の諸会議に参加する。

③広域連携事業 【継続】

平成 28 年度から静岡市を中心とする広域 DMO 事業に参加している。交流人口拡大への各種事業を広域的に取り組む同事業を活用し、地域振興の一助とする。また、広域での取り組みとして現状も実施している近隣商工会議所、商工会との連絡会議に積極的に参画し、情報収集と発信に努める。本会職員が委員として年間 2 回程度の諸会議に参加する。

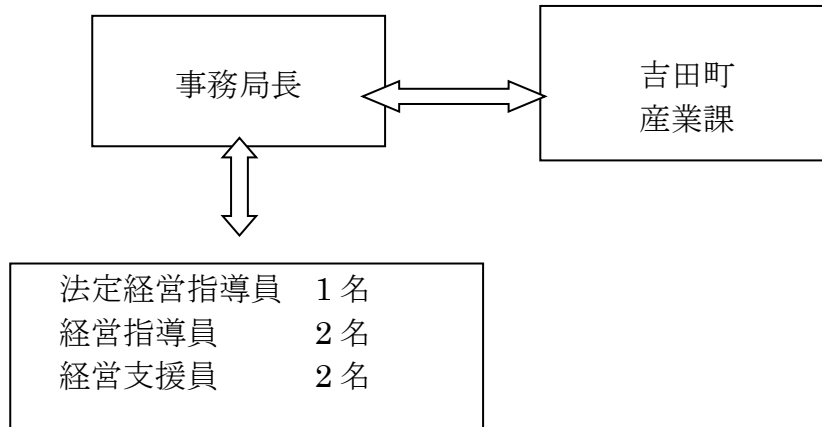
(別表 2)

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6年12月現在)

(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達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 杉山 邦久

連絡先 静岡県吉田町商工会 TEL 0548-32-3366

① 法定経営指導員の関わり

経営発達支援事業の実施に係る指導及び助言、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。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

〒421-0303

静岡県榛原郡吉田町片岡 1669-1

吉田町商工会 (事務局長)

TEL0548-32-3366 FAX0548-32-7699

E-mail: info@shizuoka-yoshida.com

〒421-0301

静岡県榛原郡吉田町住吉 87

吉田町 産業課

TEL0548-33-2122 FAX0548-33-2162

E-mail: sangyou@town.yoshida.shizuoka.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	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
専門家派遣費	600	600	600	600	600
セミナー開催費	200	200	200	200	200
チラシ作成、広報費	300	300	300	300	300
評価システム使用料	250	250	250	250	250
需要調査委託費	250	250	250	250	250
支援会議開催費	150	150	150	150	150
需要開拓事業費	250	250	250	250	250

(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、国補助金、県補助金、町補助金、委託事業費 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。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施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
連携者及びその役割
連携体制図等