

経営発達支援計画の概要

実施者名	伊東商工会議所（法人番号 8080105004063） 伊東市（地方団体コード222089）
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (1) 地域ぐるみでの小規模事業者支援の中核的な役割を担います。 (2) 広範な連携と専門的な知見によって小規模事業者の様々な経営ニーズに応える体制づくり、コーディネーター役を担います。 (3) 地域資源の活用、地場産業のアピールにより交流人口増をめざします。 (4) 街づくり、にぎわいづくり、需要開拓、販路拡大に貢献します。
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p><u>1. 地域の経済動向調査に関すること</u> 地域経済動向の調査・分析・情報提供により、小規模事業者の経営方針、販売戦略等の企画、立案を支援。</p> <p><u>2. 経営状況の分析に関すること</u> 経営分析・需要動向を調査、情報収集、整理、分析することにより、小規模事業者の経営改善、発達へと導く体制作り。</p> <p><u>3. 事業計画策定支援に関すること</u> 小規模事業者が経営目標を達成するために、専門家や支援機関と連携して、事業計画の策定、実施を伴走型で支援。</p> <p><u>4. 事業計画策定後の実施に関すること</u> 進捗状況を確認するとともに必要な指導・アドバイスができるようなフォローアップ体制を構築。</p> <p><u>5. 需要動向調査に関すること</u> 新商品等に繋がる調査や調査結果の提供。</p> <p><u>6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること</u> 小規模事業者が、消費者ニーズに沿った新商品・新サービスの開発や販売促進に取り組めるよう経営指導員が支援。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p><u>7. 地域経済の活性化に取組に関すること</u> 産業間の連携を密にして稼ぐ力に繋げる支援。</p>
連絡先	<p>〒414-0028 静岡県伊東市銀座元町6番11号 伊東商工会議所 中小企業相談所 TEL 0557-37-2500 FAX 0557-35-0637 メールアドレス info@ito-cci.or.jp</p> <p>〒414-8555 静岡県伊東市大原2丁目1番1号 伊東市観光経済部産業課 TEL 0557-32-1734 FAX 0557-38-2867 メールアドレス sangyou@city.ito.shizuoka.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

(1) 地域の現状及び課題

①現状

・立地

面積124.10km²(約44.6%に当る55.46km²が国立公園地域)。伊東市は、富士箱根伊豆国立公園・伊豆半島、静岡県の一帯東、東経139度06分18秒、北緯34度57分43秒に位置し、その形状は東西10.45km、南北20.45kmと南北に長く、海岸線は40kmにも及び、変化に富む極めて美しい景観を形成している。温暖な気候に加え、湧出量日本第4位(静岡県1位)という全国有数の温泉地の一つであり、伊東市を中核とする定置網漁は日本第2位の規模を誇り、水揚げされる魚種は100種類にも及ぶ。また、ダイナミックな海岸線が魅せる城ヶ崎海岸、大室山や一碧湖、9月下旬から翌5月まで40種の桜を觀賞できるさくらの里など風光明媚な景勝地のほか、伊東を愛した多くの文人・墨客ゆかりの文学碑や句碑、美術館・博物館が数多く点在する。さらに、温暖な気候に恵まれているため、釣り、海水浴、ゴルフ、ダイビング、テニスなどスポーツリゾートとしても人気の観光地である。

【地域の特産品・名産品】

- ・伊東で獲れた新鮮なアジのたたきを暖かいご飯の上のせ、醤油とおろし生姜を加え、熱々のお茶をかけて食す「まご茶漬け」や地元で獲れた鯖とイカをすり身にして、にんじん・玉ねぎ・しょうが・ごぼうなどの野菜と味噌・調味料を加えて油で揚げた「ちんちん揚げ」などの豊富な水産品を活かした郷土料理
- ・干物、お茶、ミカン、わさびなど
- ・人口1,000人当たりの菓子製造業者数が日本随一といわれる市内菓子店のお菓子



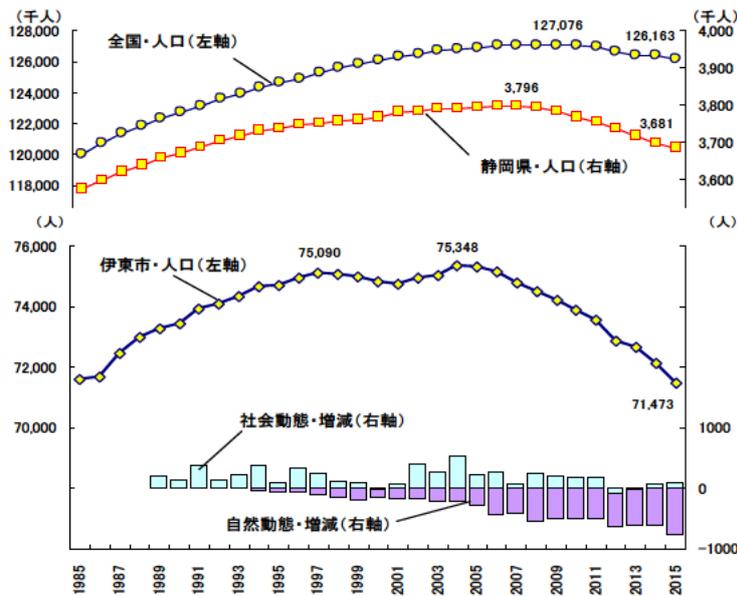
・人口(推移)

2015年の日本の総人口は1億2,616万人。2009年をピークに減少傾向にあり、2015年の前年比率は▲0.21%。

同年の静岡県の人口は368万人。全国より早い2007年をピークに減少に転じ、2015年の前年比率は▲0.43%。

同年の伊東市の人口は71,473人。全国及び静岡県より早い1998年に減少に転じたが、2002年には社会動態(市外への転出縮小)を主因に増加に転じた。ただし、その後、2004年の75,348人をピークに再び減少に転じ、それ以降は急速な減少傾向にある。2015年の前年比人数は▲661人、同率は▲0.92%と日本の総人口、静岡県の人口と比較しても大きく減少している(図表1)。

図表1 全国・静岡県・伊東市の人口の推移



※伊東市の人口は、2013年より外国人含む。社会動態・自然動態は1989年から2014年より外国人含む。

資料：総務省・静岡県・伊東市「住民基本台帳」他
資料：伊東市市民課

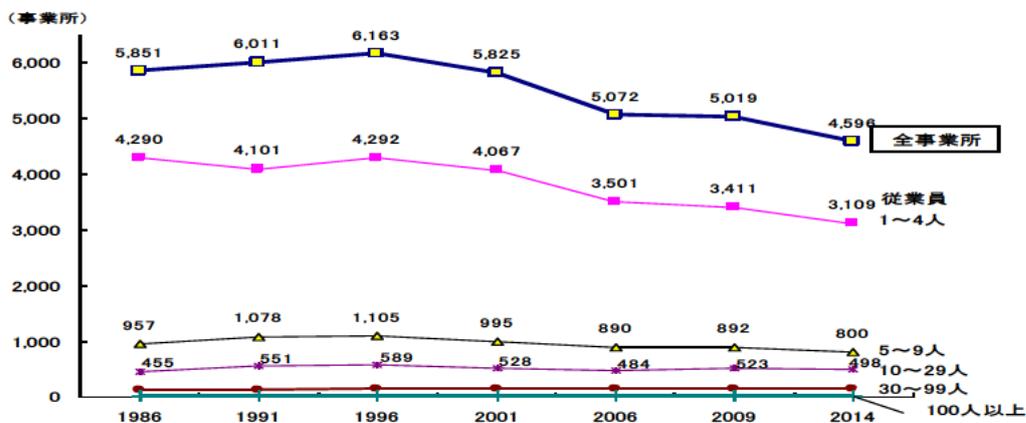
・主力産業の動向

2014年の伊東市の事業所数は4,596事業所で、1986年と比べて1,255の事業所が減少した（ピーク時の1996年比では1,567事業所の減少）。

規模別に見ると、「従業員1～4人」（3,109事業所、ウエイト68.0%）の事業所が大半であり、「同5～9人」（800事業所、同17.5%）の事業所まで含めると、従業員数10人未満の事業所が全事業所の86%を占める。また、1986年と比較すると、「同1～4人」の事業所が1,181減少しており、伊東市全体の減少数である1,255事業所のうち、その大半を1～4人の零細事業所が占めていることがわかる。近年に注目すると、2009年から2014年の5年間で小規模事業者は、302事業所（年間60件ペース）減少しており、減少傾向に歯止めが掛からない状況であり、維持及び増強が課題となっている。

（図表2、2-1、3）

図表2 伊東市の事業所数（従業員規模別）の推移



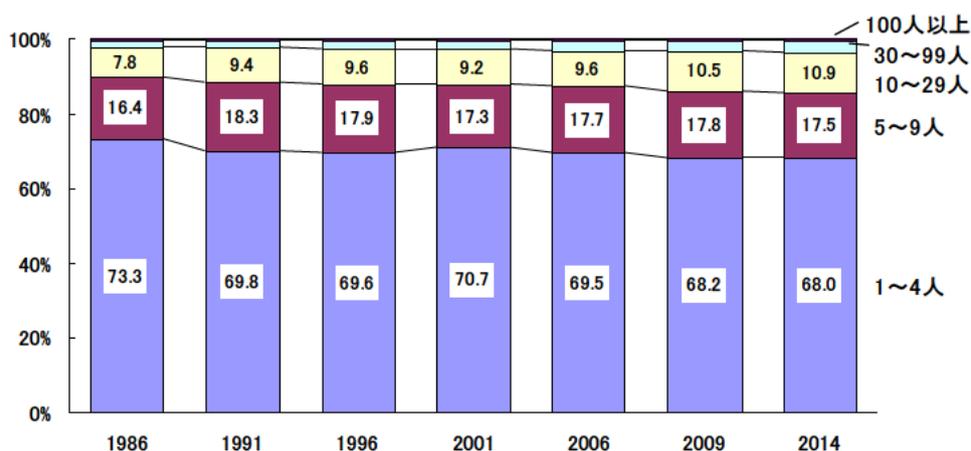
資料：静岡県「事業所・企業統計」「経済センサス」

図 2-1 商工業者数と小規模事業者数の比較

	2009年	2014年	比較
商工業者数	5,019	4,596	▲8.4%
小規模事業者数	3,411	3,109	▲8.9%

資料：静岡県「事業所・企業統計」経済センサス

図表 3 伊東市の事業所の割合（従業者規模別）の推移

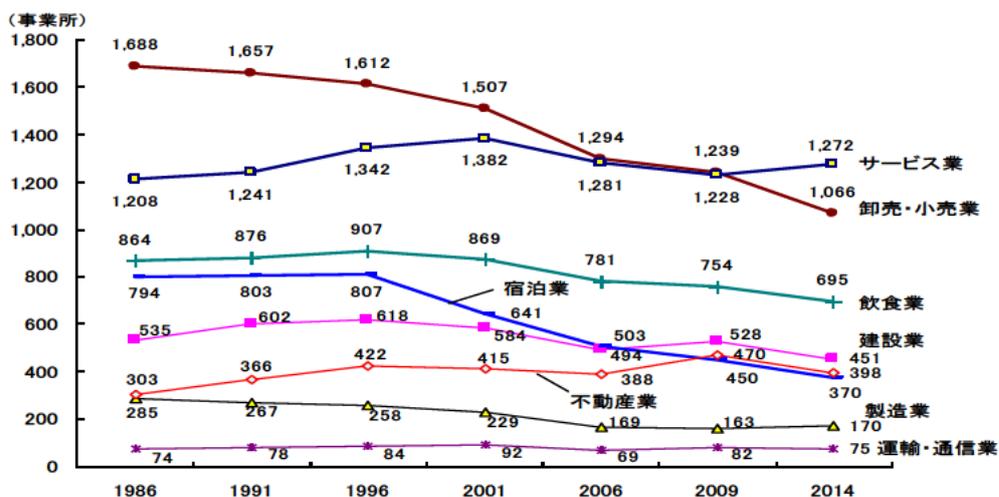


資料：静岡県「事業所・企業統計」 「経済センサス」

事業所数を業種別に見ると、「サービス業」（1,272事業所、ウエイト27.7%）が最も多く、「卸売・小売業」（1,066事業所、同23.2%）、「飲食業」（695事業所、15.1%）と続き、この上位3業種で全事業所の66%を占める。

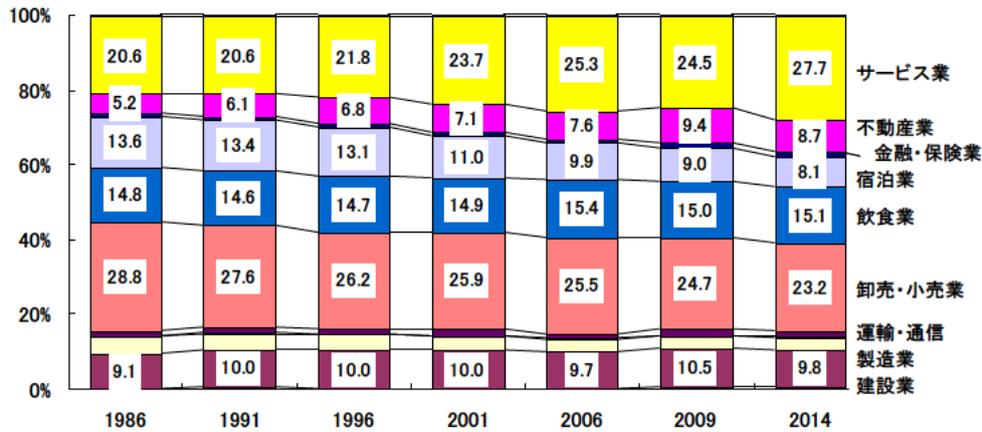
また、1986年と比較すると、「卸売・小売業」（▲622事業所、ウエイト▲5.7P）、「宿泊業」（▲424事業所、同▲5.5P）などが減少する一方、「不動産業」（+95事業所、同+3.5P）、「サービス業」（+64事業所、同+7.0P）などが増加している（図表4、5）。

図表 4 伊東市の事業所数（業種別）の推移



資料：静岡県「事業所・企業統計」 「経済センサス」

図表5 伊東市の事業所の割合（業種別）の推移



資料：静岡県「事業所・企業統計」「経済センサス」

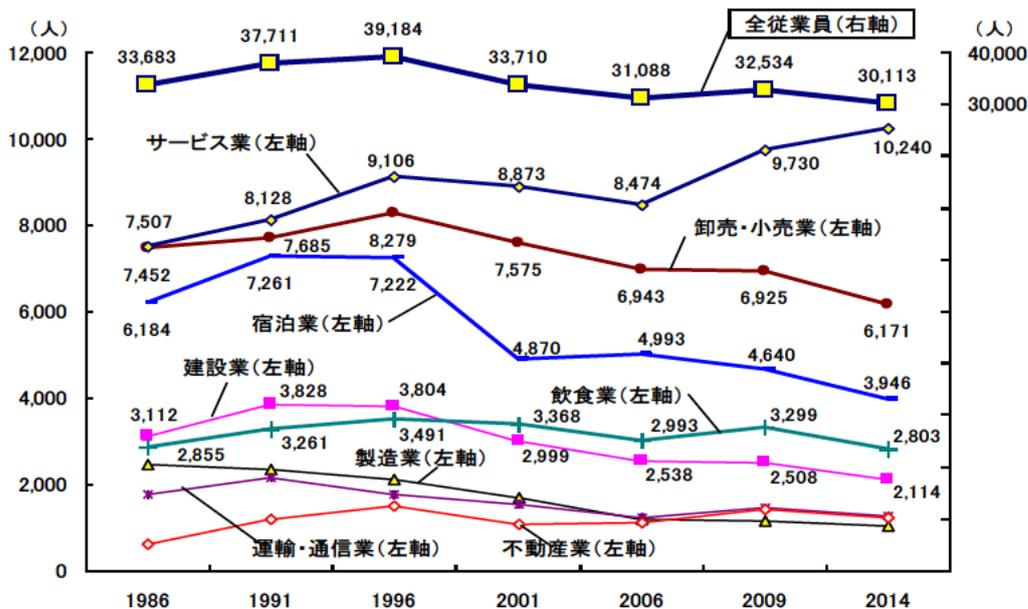
従業者数は1986年に33,683人であり、1996年には39,184人に達した。

その後、直近の2014年のデータでは、30,113人と1996年から約9千人減少した。

業種別に見ると、「サービス業」（10,240人、ウエイト34.0%）が最も多く、「卸売・小売業」（6,171人、同20.5%）、「宿泊業」（3,946人、同13.1%）と続き、この上位3業種で全従業者の68%を占める。

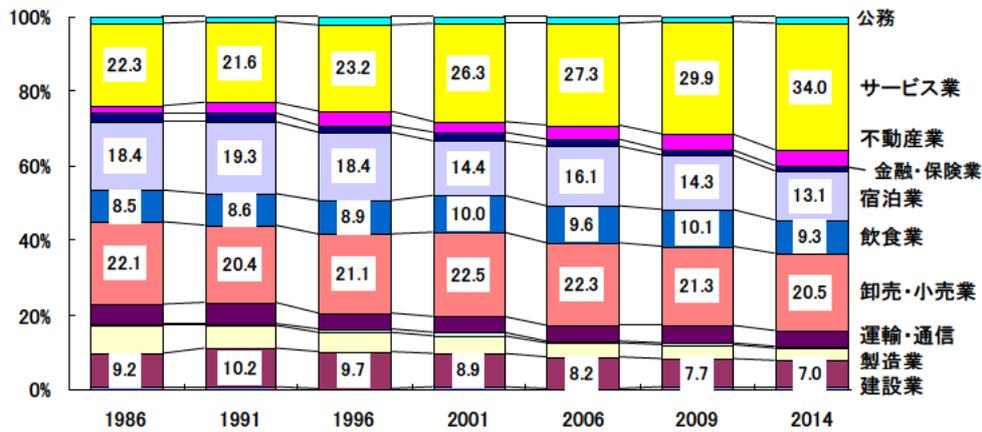
また、1986年と比較すると、「宿泊業」（▲2,238人、ウエイト▲5.3P）、「製造業」（▲1,416人、同▲3.8P）などが減少する一方、「サービス業」（+2,733人、同+11.7P）、「不動産業」（+594人、同+2.2P）などが増加した（図表6、7）。

図表6 伊東市の従業者数（業種別）の推移



資料：静岡県「事業所・企業統計、経済センサス」

図表7 伊東市の従業者数の割合（業種別）の推移

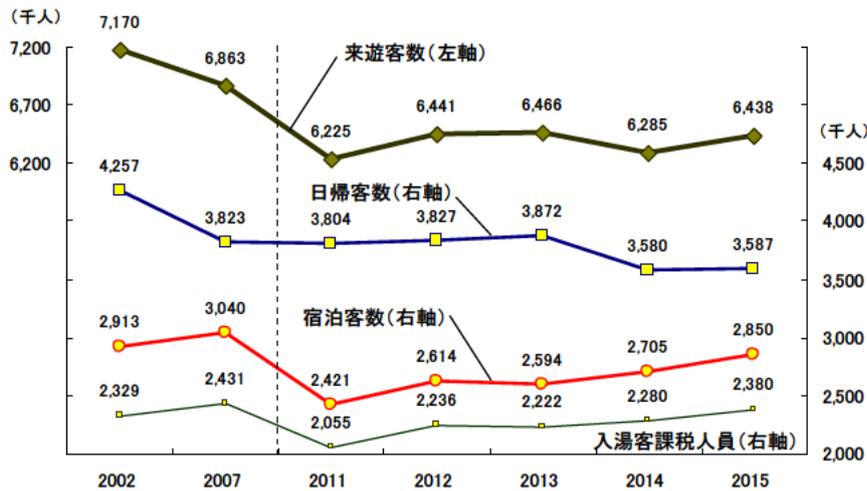


資料：静岡県「事業所・企業統計、経済センサス」

来遊客数等の動向

伊東市の来遊客数は、2002年（717万人）より約80万人少ない620～660万人程度で推移している。2018年は656万人（前年比－9万人）。このうち日帰客数は、大幅な増加は見られず概ね減少から横ばい傾向にあり、2018年は366.8万人（同－4万人）。一方、宿泊客数は、2011年には東日本大震災の影響もあり落ち込んだが、2018年は289万人（同－5万人）と震災前の水準に回復しつつある。全体的には、来遊客の滞在時間が長くなり、宿泊客が増えている傾向にある（図表8）。これを維持するためには、地域の観光資源の活用と観光振興が要になると考える。（図表8及び図表8－1）

図表8 伊東市の来遊客数の推移（暦年ベース）



資料：伊東商工会議所「伊東経済指標」（伊東市観光課調）

図表8－1

2016年以降の伊東市の来遊客の推移

(千人)

	2016年	2017年	2018年
来遊客数	6,546	6,648	6,560
宿泊客数	2,871	2,941	2,892
日帰客数	3,675	3,707	3,668

(伊東市観光課調)

伊東市では以下のような総合計画を立てている。本計画は令和2年で終わるが、最新の計画（今後10年）は基本的な方向性に大幅な変更はないが、今後の計画策定に合わせて地域の方針を決めて行く。

第四次伊東市総合計画 第十次基本計画（平成28年～令和2年）

【観光産業の振興】

10年後に望む伊東市の姿

＝多くの人々が訪れ、満足していただける観光都市を目指します。

伊東市が支援すること

- ・観光基本計画に基づき、観光関連団体等と連携して、温泉の付加価値を高めるとともに、伊東八景（市内に数ある景勝地の中から厳選された、伊東を語る上で欠かせない8つの名所群）の更なる磨き上げ、地域資源をいかした観光プログラムやサービスの充実によって魅力ある選ばれる観光地を目指す。
- ・伊東自然歴史案内人会をはじめとした観光ガイドの育成に努め、その活動を支援するとともに、教育の場においても、伊東八景を核とした地域資源について学ぶ機会を設けるなど「おもてなし人材」の育成を推進する。
- ・静岡県、美しい伊豆創造センターや伊東市インバウンド推進協議会などの観光関連団体と連携し、外国人観光客向け各種プロモーション活動などを積極的に行うとともに、おもてなし意識の向上や多言語併記の観光案内看板の充実、無料公衆無線LANの設置等受入体制の整備を図る。
- ・ICT（情報通信技術）の普及により、ホームページやインターネットに加えSNSを有効に活用するなど、観光客のニーズに沿った情報を効率的、効果的に発信する。

【商工業の振興】

10年後に望む伊東市の姿

＝活発な商工業活動が行われ、働く場が多いまちを目指します。

伊東市が支援すること

- ・伊東商工会議所との連携により、住宅リフォーム振興事業、店舗リフォーム振興事業、木造住宅建替支援事業等の商工業活性化策を実施するとともに、起業支援及び空き店舗対策補助事業により市内における創業を促進することで、市内経済の活性化を図る。また、経済変動対策資金や経営安定資金、伊東市小口資金への利子補給制度等を活用して中小企業の経営安定化を図る。
- ・商店街が行うイベントや、施設整備の支援を実施するとともに、意欲ある個店経営者に中小企業診断士による経営支援強化を行い、個店の魅力・活力を高める。また、農林水産業者、観光業者の連携により、それぞれの知識や技術を活用し、地場産品をいかした料理や土産物品、化粧品等を開発し、地域の特性がある商品を創出することで商店街の活性化を図る。
- ・職業訓練校との協働による離職者等を対象とした再就職講座を開催し、雇用の推進を図る。また、高等学校新卒者の就職を支援するため、就職担当教諭、事業者代表、伊東商工会議所、ハローワーク、県と情報交換を行うとともに、市内事業所に採用枠の確保を要請する。

【農林水産業の振興】

10年後に望む伊東市の姿

＝意欲ある担い手が育成確保され、農林水産業が安定的に営まれるまちを目指します。

伊東市が支援すること

- ・農業者の担い手の育成、確保及び経営改善能力向上支援等に取り組み、認定農業者等に対し効率的かつ安定的な農業経営を育成する。また、新規就業者や一般企業からの参入の受入れを推進し活性化を図る。
- ・農薬の安全使用と残留農薬の情報開示に努めるとともに、有機農法を取り入れるなど自然

に近い環境で作られた作物をエコブランドとして活用した商品開発及び販売戦略を行い、安全・安心な農作物の生産技術や高付加価値化に資する加工食品の研究・開発を産学官連携して推進し、あわせて生産者の名前や顔を表示するなど信頼性の高い商品の販売を推進する。また、学校給食への食材提供や各種教室の開催、市民農園の利用促進による食育の推進を行う。

- ・学校給食への食材提供や「お魚おろし方教室」等を開催するなど、食育を推進し、水産物の正しい知識と理解を得るとともに水産物に対する関心を高め、魚食の普及に努める。

②課題

1. 伊東市は、自然、歴史、文化、温泉等の地域資源に恵まれていることから、観光関連団体等と連携して、それら資源を活用した事業に取り組んでいます。観光地としての魅力向上のため、伊東八景を核に更なる地域資源の掘り起こしと磨き上げが求められています。
2. 消費者志向の多様化や、定住人口の郊外化によるドーナツ化現象などで、市内商店街は厳しい経営環境に置かれています。魅力ある個店の創出や創意工夫を凝らしたイベントを行うことにより、街に賑わいを生み出し、商店街の活性化を図ることが必要となります。
3. 農林業をめぐる状況は、担い手の減少、高齢化、耕作放棄地の増加など一段と厳しさを増しています。一方で、ライフスタイルの多様化により、農業体験や市民農園等の余暇活動として、農業と接点を持つ人が増えています。また、景気の悪化による社会情勢の変化や法整備により、生業としての新規参入希望者が見られるようになり、これらの需要を取り込むことができる体制づくりが必要です。
4. 伊東市は、首都圏を中心とした観光客が多く訪れる観光都市であるため、海産物の生産地であるとともに消費地でもあります。「サバ男サンド」や「富戸コロッケ」など、地元食材を使った新たな商品開発による地産地消に取り組んでいるところですが、これからは、観光客に提供する流通の仕組みや販路の拡大など、観光産業と連携する地産地消の推進が必要です。

(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

【観光産業の振興】

目標＝行政と民間の協調・協働により「訪れてよしの“伊東”」を目指し、10年後も伊東を選んでいただける満足度の高い観光都市を目指す。

具体的な方策

- ・伊東市の小規模事業者は、その半数以上がサービス業・小売業・飲食業であり、来遊客の多寡が経営に大きな影響を与える。よって、伊東商工会議所でも小規模事業者の振興において、「観光産業の振興」を重要施策と位置付ける。
- ・地域資源を活用した観光事業の更なる推進（伊東市観光基本計画に基づき、一般社団法人伊東観光協会・伊東温泉旅館ホテル協同組合など観光関連団体と連携して、温泉の付加価値を高めるとともに、伊東八景を核とした自然、歴史、文化、食材等の地域資源を活用した魅力ある観光事業を推進する。具体的には、映画・ドラマのロケ地を訪ね、風景や食を堪能し、人々のおもてなしに触れ、伊東市のファンをつくるロケツーリズム事業を展開し、持続的な観光振興に繋げる。）目標＝伊東市の来遊客数 平成30年6,559千人を令和5年には7,200千人に増加させることを目指す。
- ・おもてなしの心の育成と交流の推進（伊東自然歴史案内人会を始めとした観光ガイドの育成に努め、その活動を支援するとともに、教育の場においても、小・中学校と連携する中で、伊東八景を核とした地域資源について学ぶ機会を設ける。）
- ・外国人観光客の誘客推進（静岡県や伊東市インバウンド推進協議会などの観光関連団体と連携し、外国人観光客向けの各種プロモーション活動などを積極的に行うとともに、おもてなし意識の向上や多言語併記の観光案内看板の充実等受入体制の整備を図り域外需要の取組みを積極的に進める。）目標＝外国人観光客数宿泊客数（伊東市）平成30年

55,161人（伊東市観光課調）を令和6年には、約1.8倍、100,000人に増加させたい。）

- ・小規模事業者を中心に広報の専門家などを活用し、観光ニーズに対応した情報の発信（ITなどの情報技術の普及により、ホームページやインターネットを有効に活用するなどし、観光客のニーズに沿った情報を効率的、効果的に発信する。）
- ・観光施設の付加価値化（市民や観光客が観光施設を快適に利用できるよう、施設サービスの向上を図るとともに、自然や景観等と調和した施設の整備に努める。）

【商工業の振興】

目標＝小規模事業者を中心とし活発な商工業活動が行われ、10年後も働く場が多いまちを目指す。

具体的な方策

・地域の商業の活性化

商店街が行うイベントや、施設整備に対する支援を実施するとともに、意欲ある小規模事業者に中小企業診断士などによる経営支援を強化し、個店の魅力・活力を高める。また、農林水産業者、観光業者の連携により、それぞれの知識や技術を活用し、地場産品をいかした郷土料理や土産物品、化粧品等を開発し、地域の特性がある商品を創出することで商業の活性化を図る。

・商工業支援体制の強化

住宅リフォーム振興事業、店舗リフォーム振興事業、木造住宅建替助成事業などの商工業活性化策を実施し、中小企業の活発な経済産業活動を支援するとともに、伊東創業塾や起業支援、空き店舗対策事業の実施により市内における創業を促進することで、市内経済の活性化を図る。また、経済変動対策資金や経営安定資金、伊東市小口資金への利子補給制度等を活用して中小企業の経営安定化を図る。

・雇用の確保

伊東市、事業者代表、ハローワーク、一般社団法人伊東観光協会等経済団体と労働者にとって魅力ある企業づくりの推進に係る情報交換を行い、市内労働情勢の安定化を図る。

【農林水産業の振興】

目標＝意欲ある担い手が育成確保され、10年後も農林水産業が安定的に営まれるまちを目指す。

具体的な方策

- ・伊東市は、特産品が豊富であり、それが来遊客誘致につながっている。また、飲食業者等が新メニューを開発する際に、その特産品を活用することも多い。よって、伊東商工会議所では、小規模事業者振興において、農林水産業の振興も重要と考える。
- ・担い手の育成・確保（伊東市と協働し農業者の担い手の育成、確保及び経営改善能力向上支援等に取り組み、認定農業者等に対し、効率的かつ安定的な農業経営を育成する。）
- ・食の安全・安心への取組及び食育の推進（伊東市と協働し、農薬の安全使用と残留農薬の情報開示に努めるとともに、有機農法を取り入れるなど自然に近い環境で作られた作物をエコブランドとして活用した商品開発及び販売戦略を行い、安全・安心な農作物の生産技術や高付加価値化に向けた加工食品の研究・開発を産学官と連携して推進する。また、学校給食への食材提供や各種教室の開催など食育の推進を行う。）

②伊東市総合計画との連動性・整合性

【観光産業振興】地域資源を活用した魅力ある観光地づくりを推進し、魅力ある選ばれる観光地を目指すという点で、連動性・整合性が取れている。

【商工業振興】施設整備等に対する支援を行い、市内事業所の機能を高める。商工業への支援体制の強化、地域の商業活性化を目指す点で、連動性・整合性が取れている。

【農林水産業の振興】担い手の育成・確保、食の安全・安心への取組みという点で、連動

性・整合性が取れている。

③商工会議所としての役割

商工会議所は、社会環境・経済環境の変遷、地域経済社会の変化を十分に捉えた上で、地域の持つ伝統や独自の文化、歴史、地場産業といった特色をいかしながら、小規模事業者のニーズ、地域社会のニーズ、さらには、地域の生活者のニーズを把握し、これらにあった事業を地域と一体となって展開していくことが極めて重要となる。それらの「地域の課題」について、今後「どのような支援手法」で解決していくかが、伊東商工会議所に求められる役割となる。

【観光産業の振興】

主な取組

- ・観光資源の磨き上げによる賑わい創出、インバウンド推進、デジタル多言語マップの普及・促進、おもてなし規格認証取得、伊東は「お菓子の街」であることを全国に発信するために建国された「伊東お菓子共和国」の推進

【商工業の振興】

主な取組

- ・個店の魅力向上、商業パワー全開事業の推進、住宅リフォーム振興事業、店舗リフォーム振興事業及び木造住宅建替助成事業の運営、キャッシュレス決済の普及など

【農林水産業の振興】

主な取組

- ・伊豆・伊東の新鮮で美味しい地魚の魅力を発信する、伊東市・いとう漁業協同組合・伊東商工会議所が団結して設立した「伊豆・いとう地魚王国」の推進（地域一体となった6次産業化に向けた振興など）

（3）経営発達支援事業の目標

上記3つの振興を踏まえて、伊東商工会議所では、これまでの地域セーフティーネット機関としての取組みを検証しつつ、将来に向けて管内小規模事業者の持続的な経営を可能にするために、地域振興と事業者個々のニーズに合った伴走型の応援体制を構築する中で、当面の問題への対応策、中長期的な諸課題の解決などに向けて、伊東市、地域金融機関、士業団体等の支援も仰ぎ、組織を挙げて取り組んでいくものとする。伊東市、一般社団法人伊東観光協会、伊東温泉旅館ホテル協同組合、いとう漁業協同組合、あいら伊豆農業協同組合、伊東市商店街連盟等とは、これまでも連携を積み重ねており、地域全体で6次産業化を進める企画や事業を通じて、より緊密な連携ができつつある。それぞれの専門分野における情報力や知識を共有、相互補完する中で、四半期毎に開催する「経済連絡会」（建設会社・電力会社・ガス会社・通信会社・交通機関・宿泊施設・観光施設など各種業界の団体のトップが一同に集まる連絡会）の場において、これまで以上の活発な議論を積み重ねる他に、新たに実務者のワーキング・グループ等の立ち上げも視野に入れるなどして、伊東商工会議所が小規模事業者経営発達支援という目標の「かなめ石」としての役割を担っていく。

1. 地域ぐるみでの小規模事業者支援の中核的な役割を担う（今後5年間の観光産業・商工業・農林水産業の振興）

【観光産業の振興】

伊東商工会議所、一般社団法人伊東観光協会、伊東温泉旅館ホテル協同組合で連携し、来遊客の増加に取り組むことで、5年後の来遊客数7,200千人を目指す。また、小規模事業者を含む伊東商工会議所、一般社団法人伊東観光協会、伊東温泉旅館ホテル協同組合の会員事業所限定で通訳機ポケットを特別販売し、2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けて、外国人観光客の受入れ体制を構築する。（伊東市は、購入者を対象に補助金を交付）

【商工業の振興】

商店街が行うイベントや、施設整備の支援を実施するとともに、意欲ある小規模事業者に対して中小企業診断士などの専門家による経営支援を強化し、個店の魅力・活力を高める。経営支援については、聞き取りで課題を抽出し、問題解決のため伴走型で支援できる体制を構築する。

【農林水産業の振興】

地元食材を使用したご当地グルメや郷土料理の創出。小規模事業者の販路拡大など、観光産業と連携する地産地消の推進体制を構築する。

2. 地域資源の活用、特徴ある産業のアピールによる域内交流人口の増加（今後5年間の観光産業・商工業・農林水産業の振興）

【観光産業の振興】

地域の特徴ある産品を「伊東ブランド」として認定し、市内外にアピールすることにより、市場規模拡大及び域内交流人口の増加を図る小規模事業者の支援。

【商工業の振興】

伊東が人口1,000人当たりの菓子製造業者の数が日本随一ということから「伊東はお菓子の街」であることを全国発信するために平成22年度に建国した「伊東お菓子共和国」のアピールによる小規模事業者の支援。

【農林水産業の振興】

観光地に訪れる人にとって、温泉、自然環境などと共に「食」は大きな魅力であり、「伊東は海のまち、地魚のまち」であることを発信することを目的に平成27年度に設立した「伊豆・いとう地魚王国」のアピールによる小規模事業者の支援。

3. 需要開拓、販路拡大、街の賑わいづくり

小規模事業者は、家族経営、限られたスタッフで業務に追われる日々を過しているため、新たな営業チャネルの開拓に着手できないことが弱みであり、大きな課題のひとつとなっている。そこで、伊東商工会議所が中心となり、伊東市、金融機関、あいら伊豆農業協同組合、いとう漁業協同組合、小規模事業者と連携して、市内外の新たな市場開拓の可能性を探り当てる体制を構築する。また、街のにぎわいを創出することにより、小規模事業者の販売力や集客力などの向上につなげていく。

4. 広範囲な連携と専門的な知見によって小規模事業者のニーズに応える体制づくりのコーディネーター役を担う

地域経済活性化、産業振興を推進するためには、地元の創意と工夫はもとより、「目利き、よそ者、若者」の視点が重要であり、小規模事業者の背中を後押しする大きな力となる。そこで、これまで伊東商工会議所が連携してきた専門家（中小企業診断士、税理士、弁護士など）に加えて若者の視点（慶應義塾大学環境情報学部・宝塚大学新宿メディア芸術学部…商業や街のにぎわい強化のパートナーとして、明星大学人文学部…インバウンドへの対応として新たな連携）や外部の専門機関（静岡県、伊東市、金融機関、県よろず支援拠点、県技術研究所、中小企業再生支援協議会、県事業引き継ぎセンター、県信用保証協会、中小企業基盤整備機構、県産業振興財団、JETRO など）との連携を強め、小規模事業者が各々のニーズに応じて利用、相談し易い体制を構築するなどして、これまで以上に伊東商工会議所のコーディネート力を発揮していくものとする。このことによって、経営力向上、情報収集と分析、後継者育成、販売促進、新たなビジネスチャンスの拡大、創業支援、経営革新支援、リスクマネジメントの備えなど広範な支援体制を構築していく。

(4) 目標に向けた方針

これまでの、支援者による一方的で一時的な支援を根本から見直し、事業者とともに考える伴走型による事業計画の策定、実行を支援方針としていく。前回の経営発達支援計画の目標を照らし合わせ、目標達成のための方針を以下のとおり設定する。

(1) 地域ぐるみで小規模事業者の中核的な役割を担う。

【観光産業の振興】

- ・地域資源をいかした観光プログラムやサービスの充実によって魅力ある選ばれる観光地を目指す。

【商工業の振興】

- ・小規模事業者への支援事業により、小規模事業者の増加と雇用促進を図る。
- ・小規模事業者の売上、利益、付加価値など成果の見える支援を行う。
- ・県よろず支援拠点など多様な公的支援機関等との支援連携を強化する。
- ・ミラサポ等の専門家派遣等を活用し、高度で専門的な課題へ対応するとともに、経営指導員等の資質向上に努める。
- ・高齢化による廃業を防ぐため、円滑な事業承継と後継者育成の支援を行う。

【農林水産業の振興】

- ・あいら伊豆農業協同組合、いとう漁業協同組合、伊東市を中心に各種関係機関と協働し、農林水産業の振興を図る。

(2) 広範な連携と専門的な知見によって小規模事業者の様々な経営ニーズに応える体制づくり、コーディネーター役を担う。

【観光産業の振興】

- ・小規模事業者中心に事業所のキャッシュレス決済化を進める。

【商工業の振興】

- ・小規模事業者に需要動向調査や事業計画の策定の意義と重要性を認識させ、顧客ニーズを踏まえた事業の推進ができるよう支援する。

【農林水産業の振興】

- ・ダイビングや漁業体験の推進

(3) 地域資源の活用、地場産業のアピールにより、交流人口の増加を目指す。

【観光産業の振興】

- ・地域資源について学ぶ機会を設けるなど「おもてなし人材」の育成を目指す。

【商工業の振興】

- ・地域資源を活用し、観光交流人口を増やし、管内経済の活性化を進める。

【農林水産業の振興】

- ・学校給食への食材提供や「お魚おろし方教室」などを開催するなど、水産物の正しい知識と理解を得るとともに水産物に対する関心を高め、魚食の普及に努める。

(4) 需要開拓、販路拡大、街づくり、にぎわいに貢献する。

【観光産業の振興】

- ・外国人観光客向け各種プロモーション活動などを積極的に行うとともに、おもてなし意識の向上や多言語併記の観光案内板の充実、無料公衆無線LANの設置、市内個店のポケトークの整備を積極的に図る。

【商工業の振興】

- ・販路を開拓する機会として、首都圏等で行う商談会への参加や小規模事業者の実情に合

わせた伊東商工会議所独自の商談会などを実施する。

【農林水産業の振興】

- ・観光業と連携した地産地消の推進（販路拡大）

以上の事業を行うため、地域の総合経済団体及び小規模事業者の支援機関として、今後、経営発達支援体制を強化することが重要であり、伊東商工会議所に求められる役割を十分に把握するとともに、伊東商工会議所経営指導員それぞれの資質向上とスキルアップを図り、小規模事業者の指導・伴走型支援を積極的に推進することを方針とする。

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和2年4月1日～令和7年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達事業の内容

2. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】現在、実施している地域経済動向調査結果については、問題点や課題を分析して、経営相談や伊東商工会議所の事業に活用するとともに管内事業者に対して広く周知してきた。

【課題】これまでも調査は実施しているものの、その分析は、伊東商工会議所の独自のものであり、ビッグデータ等を活用した専門的な分析ができていなかったため、「RESAS」（地域経済分析システム）を導入し、自治体、金融機関、シンクタンクなどが公表している資料を基に行うなどの改善を図っていく。

(2) 事業内容

①伊東市内の地域の経済動向調査

ア. 伊東経済連絡会の開催

四半期ごと（年4回）に開催し、観光客の入込状況や市内施設の入場客数、農水産物の動きなど、総合的な地域経済動向を調査、分析する。調査結果は、市内事業所に情報提供するとともに、伊東商工会議所経営指導員が経営相談の際にバックデータとして活用するものとする。

【対象者】建設会社・電力会社・ガス会社・通信会社・交通機関・宿泊施設・観光施設など各種業界の代表者

【分析項目】各種業界のデータによる項目＝使用量・利用量など

【分析手法】各種業界が数値情報などを基に分析し、その分析を基に伊東商工会議所経営指導員が分析する。

イ. 観光情報連絡会への参画

毎月1回参加。伊東市・市内商工団体・観光施設の担当者が集まり施設の利用客数などの数字を報告、分析する。調査結果は、市内事業所への情報提供や伊東商工会議所経営指導員が経営相談の際にバックデータとして活用するものとする。

【対象者】伊東市・市内商工団体・観光施設の担当者

【分析項目】各種業界のデータによる項目＝来游客数・宿泊客数・施設入館者数など

【分析手法】各種業界が数値情報などを基に分析し、その分析を基に伊東商工会議所経営指導員が分析する

ウ. 伊東経済指標の発行

年2回発行。市内の人口動態、信用保証状況、交通機関利用者数、野菜・果実入荷状況、魚介類水揚げ、電灯・電力消費量、ガス・水道使用量、観光施設入館者数などの統計資料を作成。市内事業所への情報提供や伊東商工会議所経営指導員が経営相談の際にバックデータとして活用するものとする。

【調査対象】建設会社・電力会社・ガス会社・通信会社・交通機関・宿泊施設・観光施設など各種業界の消費者データなど

【分析項目】市内の人口動態、信用保証状況、交通機関利用者数、野菜・果実入荷状況、魚介類水揚げ、電灯・電力消費量、ガス・水道使用量、観光施設入館者数などの統計

【分析手法】各種業界が数値情報などを基に分析し、その分析を基に伊東商工会議所経営指導員が分析する。

エ. 商店現況調査の実施

伊東市商店街連盟加盟の店舗（衣料品店10店舗、食料品店10店舗、日用雑貨店10店舗、観光名産店10店舗、飲食店10店舗）計50店舗の経営上の問題点を調査、分析する。調査結果は、市内事業所への情報提供や伊東商工会議所経営指導員が経営相談の際にバックデータとして活用するものとする。

【調査対象】伊東市商店街連盟加盟の店舗（衣料品店10店舗、食料品店10店舗、日用雑貨店10店舗、観光名産店10店舗、飲食店10店舗）計50店舗

【調査回数】年間4回

【分析項目】市内の経済状況によって、ふさわしい項目（キャッシュレス決済普及率・消費税軽減税率対策補助金利用率など）を選定。

【分析手法】市内事業所の聞き取りを含めて、伊東商工会議所経営指導員が分析する。

オ. 商店街通行量調査の実施

毎年1回実施。その結果を分析し、商店街等への情報提供を通じて、商店街の事業計画や街のにぎわいづくりの基礎資料等として活用する。

【調査地点】伊東市商店街連盟加盟の商店街

【調査回数】年間1回

【分析項目】歩行者（男性・女性・観光客）、二輪車、自動車の各通行量。

【分析手法】午前9時～午後7時まで調査員が、記入式調査票を用いて調査を実施。平成4年～平成29年については、専門機関が分析。その後は、伊東商工会議所経営指導員が分析。

②国が提供するビッグデータの活用（既存事業の改善）

当地域において真に稼げる産業に限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「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、事業者に対し年1回公表する。

【分析手法】 ・「地域経済環境マップ・生産分析」→何で稼いでいるか・需要があるかなどを分析
・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の動き・流れなどを分析
・「産業構造マップ」→産業の現状等をエリア指定し、分析
⇒上記を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

③日本商工会議所のアンケート調査による調査・分析

日本商工会議所が実施する伊東市内の小規模事業者を対象としたアンケート「最低賃金引き上げの影響と人出不足等への対応に関する調査」「消費税転嫁対策」「円安による影響と対策」などについて、経営指導員が巡回し、聞き取りを行う。その調査結果を基に、経営指導員が経営指導に活用するとともに小規模事業者に情報提供する。

【調査対象】伊東市内の小規模事業者5社程度

【調査業種】建設業・サービス業・小売業・卸売業など業種ごと選定

- 【調査回数】年間3回
- 【分析項目】最低賃金引き上げの影響と人出不足等への対応に関する調査」「消費税転嫁対策」「円安による影響と対策」など
- 【分析手法】日本商工会議所 調査担当部署が分析し、経営指導員が全国データと比較しながら管内小規模事業者に情報提供

(3) 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。
- 伊東市内の経済動向調査については、地元を中心とした報道機関にプレスリリースすることで広く周知する。
- 経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

(4) 目標

支援内容	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
伊東経済連絡会公表回数	4	4	4	4	4	4
伊東観光情報連絡会公表回数	12	12	12	12	12	12
伊東経済指標公表回数	2	2	2	2	2	2
商店現況調査公表回数	4	4	4	4	4	4
商店街通行量調査公表回数	1	1	1	1	1	1
ビックデータの分析公表回数	0	1	1	1	1	1
日商アンケート調査公表回数	0	3	3	3	3	3

3. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 伊東商工会議所における経営分析は、主に、経営指導員による巡回・窓口相談、各種セミナー、個別相談会の開催等を通じて、経営分析や需要動向を必要とする小規模事業者を把握するとともに、適時適切な方策を取り、この分野に関する課題を摘出し、情報収集することによって行う。管理分析等に当たっては、経営指導員がコーディネーター役となり、商工会議所ネットワーク、伊東市、大学、市内金融機関、日本政策金融公庫などのスタッフとも連携し、経営課題改善と需要開拓につなげるため、専門家（中小企業診断士・税理士・企業OB等）の助言、指導を得ながら丁寧に支援してきた。

【課題】 今後、小規模事業者の持続的発展に資するための経営分析をしていくには、より高度・専門的な知識を持つ外部専門家等との連携強化など、改善した上で実施していく必要がある。

(2) 事業内容

①経営指導員及び補助員による日常の巡回及び特定地区の巡回を計画的に進めるとともに、来所された事業所の個別相談を行う中で、日常的に分析の対象となる小規模事業者をピックアップし、経営状況等の把握に努めるとともに、必要に応じ経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。さらに、中小企業診断士、専門的知識を有する支援機関、経営革新等認定支援機関とも連携し、小規模事業者のニーズに応じて、より高度な経営分析に努める。

ア. 日本政策金融公庫職員と伊東商工会議所職員とで小規模事業者経営改善資金(マル経融資)利用者の事後指導を中心とした巡回を行うとともに、必要とする小規模事業者に経営分析をする。

- 【調査対象】伊東市内小規模事業者
- 【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、経常利益、粗利益率、借入金回転率など

《SWOT分析》強み、弱み、脅威、機会など

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」などのソフトを活用し、経営指導員が分析を行う。

イ. 経営分析を行った小規模事業者から需要動向に関する相談があった場合は、商工会議所間のネットワーク等を活用して必要な情報提供を行う。さらに、最新のトレンドを把握するために、慶應義塾大学環境情報学部・宝塚大学新宿メディア芸術学部との産学連携の体制を強化し、若者の視点や学術的な見地に立った情報データ等を提供するとともに、整理、分析など多面的な支援の実現に努める。加えて、伊東商工会議所が運営しているアンテナショップ「ぬくもーる」を活用することにより、市場における小規模事業者の商品、役務の提供のあり方、需要動向、人の流れなど、そこから得た情報の整理、分析などを伊東商工会議所の関係機関と連携して支援する体制をつくる。

【調査対象】伊東市内小規模事業者

【分析項目】市場における小規模事業者の商品、役務の提供のあり方、需要動向、人の流れなど

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携して分析を行う。

ウ. 上記ア及びイを基に経営課題を抽出、分析するとともに、財務、マーケティング、販路開拓等、小規模事業者の個々のステージに応じた最適な経営改善等に係る支援メニューを画策し、広報誌、ホームページ等を通じて、利活用を呼びかける。

(3) 成果の活用

○分析結果は、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。

○分析結果は、データベース化し、内部共有することで、経営指導等のスキルアップに活用する。

(4) 目標

支援内容	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
経営分析件数	100件	100件	100件	100件	100件	100件

経営指導員5名で、継続的指導及び助言を実施。経営指導員1名に対して、20件を目標。

4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】事業計画策定支援については、経営指導員が金融機関に提出する書類や経営革新や各種補助金申請書類、創業者に対する事業計画などを通して支援を行っている。また、専門性の高い相談については、専門家を交えて相談に対応している。

【課題】これまでも事業計画策定支援を行ってきたが、事業計画を策定することの意義や重要性の理解が浸透しておらず、事業の持続的発展につながらないケースが多かった。今後は、事業計画策定の必要性も指導・助言していく。また、各事業所の状況に見合った最適な経営計画策定支援を行い、必要に応じて経営指導員がコーディネーター役となり、中小企業診断士・税理士等の専門家や市内金融機関、静岡県産業振興財団などと連携し、伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

(2) 支援に対する考え方

創業者、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、事業計画策定等に関するセミナー後の個別相談により、上記3に記載の経営分析を行った事業者の3割程度/年（3割程度とすることで确实

に分析できる数値を設定)の事業計画策定を目指す小規模事業者の意識に訴えかけるような支援を行っていく。併せて、経営革新計画、持続化補助金の申請を契機とした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。

(3) 事業内容

- ①経営指導員等が行う巡回・窓口相談指導において、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
- ②経営計画策定や販路開拓等に関するセミナー及び個別相談の開催により、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
募集方法：伊東商工会議所会員事業所及び広く周知するため管内の商工業者にも案内配付、地元報道機関（新聞など）による案内
カリキュラム：経営計画策定セミナー1回、販路開拓セミナー1回
参加者数：1回のセミナーにつき、30名程度。
- ③事業計画策定を目指す小規模事業者の他、金融相談、持続化補助金等の申請時に事業計画の策定支援を行う。具体的な金融支援策として、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用する。また、創業後の事業者に対して、必要に応じて事業計画の策定につなげていく。

(4) 目標

支援内容	現状	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
事業計画策定件数	28件	30件	30件	30件	30件	30件

5. 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】 経営革新計画やマル経資金（1,500万円以上の融資）案件などの義務化された事項は巡回しているが、事業計画を策定した創業者を含め、積極的に計画策定後の事業者への接触が少なく、訪問回数等も不明確で計画性が足りない。

【課題】 地域の新しい事業者に持続的に経営できるよう、伊東市、専門家（中小企業診断士、税理士ほか）、市内金融機関と連携して、相談しやすい環境づくりと支援体制を整備し、事業計画に沿った伴走型創業支援を実施しているが、策定後の支援が徹底されていない。今後は、相談窓口（経営指導員対応）の専門機関や金融機関との連携の充実を図る。また、伊東創業塾を開設し、事業計画の策定支援を含め、創業に係る基礎的な知識習得から創業の実現に至るまでの総合的支援を実施する必要がある。創業後も創業者の営業実態を把握できるよう伴走型の支援に努めるなど、改善した上で実施する。

(2) 事業内容

- ①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、事業計画がある程度順調に進捗していると判断し、訪問回数を減らしても支障のない事業者とを見極めた上で、フォローアップの頻度を設定する。フォローアップの方法については、計画に対しての進捗状況の確認と、決算書・試算表から経営・財務状況を分析・把握する。その後、事業計画に沿った補助金活用や経営セミナー参加等のアドバイスを行う。フォローアップについては、聞き取り調査票を作成し、経営の対策をチームで行う。専門性の高い支援が必要である場合は専門家派遣で対応する。具体的な目標としては、事業計画策定を30社、最低でも半年に1回、年2回、事業計画を策定する小規模事業者のフォローアップを行う。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、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。また、創業者については、創

業後の支援（事業計画策定後の支援）も行う。

ア. 個別フォローアップを通じて伴走型の支援を行う。

イ. 経営革新計画や持続化補助金に関する相談会を開催して事業計画の策定を支援し、事業計画の進捗状況を確認、新たに生じた課題についてさらに支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	R 2年度	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度
フォローアップ対象事業者数	-	30社	30社	30社	30社	30社
頻度（延回数）	47回	60回	60回	60回	60回	60回
売上増加事業者数	-	9社	9社	9社	9社	9社
経常利益率5%以上増加の事業者数	-	4社	4社	5社	5社	5社

6. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 小規模事業者が新商品・新サービスを提供するときは需要動向調査が必要となるが、現状では、経営指導員が個別相談の際に要望に応じて、専門家やインターネットや情報誌などから得た情報を提供する程度に留まっており、新商品開発等につながる調査はできていない。

【課題】 これまで実施している需要動向調査は、小規模事業者が本当の意味で知りたい調査項目が不足しているなど、分析内容が不十分なため、改善した上で実施する。

(2) 事業内容

① 地元信用金庫が開催するビジネス商談会や伊東商工会議所独自の個別商談会、販路開拓支援専門の会社が主催する大型の商談会など、小規模事業者のニーズに合わせて行う商談会・展示会に経営指導員が同席し、バイヤーのニーズを聞き取りの上、アンケート票に記入する。バイヤーアンケートの分析結果を支援対象小規模事業者にフィードバックする。支援対象事業者については、食品製造業を中心に伊東商工会議所ホームページ、地元新聞などで商談会・展示会開催を周知し、販路開拓、農商工連携による新たな商品開発等を希望する小規模事業者を選定する。具体的には、特産品に関連した商品を中心に支援する。

【サンプル数】 1社につき5人

【調査手段・手法】 経営指導員が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】 調査結果は、県よろず支援拠点の販路開拓専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】 ①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ

【分析結果の活用】 分析結果は、経営指導員等が直接対象事業者に説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

(3) 目標

項目	現行	R 2年度	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度
調査対象者数①	10社	15社	15社	15社	15社	15社

7. 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】小規模事業者は、経営資源が乏しいため、単独では販路開拓に向けた取組に積極的に臨みにくい現状がある。また、販路開拓も各事業所によって様々で、事業所の規模などに合った販路開拓ができていない現状がある。現在、伊東商工会議所では、小規模事業者でも対応できる独自の商談会や大量供給も可能な事業者に対しては、東京ビッグサイトで開催する商談会などを案内し、経営指導員が伴走型で販路開拓支援しており、一定の成果を上げている。

【課題】現在は、食品製造業者を中心に経営指導員が、事業所のヒアリングをし、販路開拓需要を把握することによって稼ぐ力の強化につながる事業を展開している。具体的には、現在開発中の商品、開発した新商品・サービスについて、市場に流通する前にバイヤーへのヒアリングやニーズ調査を経て、新商品をブラッシュアップさせ、より売れる商品とする事業である。バイヤーへのヒアリングやニーズ調査を行うことで、勘を頼りにした品揃えや商品・サービスの提供をなくし、消費者ニーズに沿った新商品・新サービスの開発や販売促進に取り組むことができるよう経営指導員が支援する。今後は、食品製造業以外の業種も加えていくことが課題となっている。

(2) 事業内容

①稼ぐ力の強化事業（BtoB）

販路拡大に意欲のある事業者に対し、商談会「地方銀行フードセレクトション」などに向けた事前準備から出展、その後のフォローアップまでトータルで支援する。

- ・市内事業者が「売れる（稼げる）商品・サービスとは？ 商談力を上げるには？」をテーマに、専門家からセミナー形式又は個別相談により基礎知識を学ぶ。
- ・現在、開発している商品、開発した新商品・サービスについて、市場に流通する前にバイヤーにヒアリング及びニーズ調査を行うことで、より売れる（稼げる）よう、商品のブラッシュアップを行う。
- ・展示会出展に向け、個別相談と集団研修を組み合わせた支援を実施する。
- ・首都圏で開催される商談会等に出展し、商品が持つ商品力（ポテンシャル）を確認する。
- ・上記商談会終了後、販路拡大の専門家が新商品のフォローを行う。

以上5点の一括支援により「稼ぐ力の強化事業」を実施する。

商談会 「地方銀行フードセレクトション」

地方創生型商談会として、主催する地方銀行の取引先で全国に向けた販路開拓を希望する「食」関連の企業と、地域色豊かな安全で美味しい食材を求める百貨店、食品スーパーなど仕入企業の食品担当バイヤーとの商談会。

開催日：毎年9月から10月にかけて2日間

開催時間：午前10時から午後5時まで

来場者：約14,000名

会場：東京ビッグサイト

②全国各地の展示会などで行われる商談会やビジネスマッチングのような大規模なもの【地方銀行フードセレクトション＝食品バイヤーなど約14,000名】だけでなく、商品提供者（売り手）とバイヤー（買い手）の双方のビジネススタイルを考慮した伊東商工会議所独自の商談会を実施する。バイヤーから、売れる商品・欲しい商品の聞き取り調査を実施する。地域における資金循環の活性を高めるため、連携する地域金融機関等が主催するビジネスマッチング、商談会、市内で開かれる各種イベント等への出展やマスメディアを活用したパブリシティ等による積極的な広報により、商品・サービス等の認知向上、販路拡大を図る。

事業名「伊東商工会議所 商談3DAYS」(B to B)

<概要>

商品供給力及び流通力が乏しい小規模事業者の中で、販路開拓を望む事業者向けに近隣地区のバイヤーを招へいし、成約につながりやすい商談の場を提供する。

商談期間：年に1回、平日3日間の集中商談会。

商談時間：各日とも午前9時から午後5時まで。1商談あたり20分。

会場：伊東商工会議所2階会議室

対象バイヤー：近隣地区(主に静岡県東部)のデパート、スーパー、道の駅、個店など

商談形式：事前マッチング型の商談とする。FCPシートを活用し、事前の相互理解を踏まえたうえで効率良く商談を実施することで成約率を高める。

バイヤー毎にブースを設置し、コマ割りした時間に合わせて商談を実施する。

③【販路拡大】

小規模事業者の優れた「技術」「商品」「サービス」等の取り組み等を商工会議所ホームページでピックアップするとともに、プレスリリース、新聞・雑誌・SNS等のメディアやツールを活用した効率的な支援を図ることにより認知度向上と販路開拓を図る。

(3) 目標

支援内容	現状	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
①出展者数	3社	3社	3社	3社	3社	3社
商談件数(1社あたり)	50件	50件	50件	50件	50件	50件
成立件数(1社あたり)	2件	2件	2件	3件	3件	3件
②出展者数	5社	10社	10社	15社	15社	15社
商談件数(1社あたり)	5件	10件	10件	10件	10件	10件
成立件数(1社あたり)	1件	2件	2件	3件	3件	3件

II. 地域経済の活性化に資する取組

8. 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】伊東商工会議所が平成26年度に行った中小企業庁認定の地域内資金循環等新事業開発検討事業“伊東産”活力創出事業を基礎に、「伊東らしさ」「楽しさ」「Live感」等をキーワードにバラエティに富んだ事業を企画し、地域資源や街歩きの魅力を高めること等によって地域経済活性化を図ってきた。

【課題】これまでの伊東ブランド認定等の活動に加えて、賑わいを創出し、交流人口を増加していくことで、産業間の連携を密にして地域で稼ぐ力につなげていく必要がある。

(2) 事業内容

①地域資源や特色ある地元商品(例えば、お茶とプリンを融合した「ぐり茶プリン」※ぐり茶とは伊東市独特の製造方法で作られたお茶)などを活用した「伊東ブランド認定事業」を伊東商工会議所経営指導員と伊東ブランド認定品保有企業(32事業所=49認定商品 令和元年度10月現在)の中でさらに加速させるため、伊東ブランド連絡会を年2回開催する。具体的には、伊東ブランド認定企業で構成されるブランド連絡会の中で、今後の、地域ブランドを通じた地域経済活性化の方向性を検討する。

②農水商工連携(地域全体で6次産業化)いとう漁業協同組合と連携し、「伊豆・いとう地魚王国」を推進することで、地産の新鮮な水産資源の付加価値向上を図る。また、地元農業協同組合との連携による生産物(イチジク等)の有効活用を静岡県の研究機関等の指導・支援

を得ながら考究する（年1～2回）。

- ③月1回、伊東市と連携して、伊東商工会議所が運営する街中の「アンテナショップぬくもーる」から海辺（魚市場）へと導く「街歩きと地域資源の魅力を味わう」計画（参加店舗50店舗程度で中心市街地商店街などの食べ歩き企画など想定）の具現化に取り組む。

Ⅲ. 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. 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】小規模事業者の経営発達支援事業を効果的に推進する力を成長させるため、各関係先と連携を図っている。特に「創業支援等に係る業務連携・協力について覚書等」を締結している地域金融機関や管内事業所個々の情報に精通している金融機関とは、これまで以上に連携を強化するため、適時適切に情報交換会を開催し、支援力向上に努めている。

【課題】これまで以上に各支援機関との連携の強化や情報交換を行う方向性は、各団体が感じているところだが、どのような効果を狙うかまで話し合われていない。

(2) 事業内容

小規模事業者への持続的発展や地域活性化を図るためには、他の支援機関との連携が不可欠であり、先進事例や支援ノウハウを情報交換し、支援能力を向上していく。

①市内経済3団体（伊東商工会議所・一般社団法人伊東観光協会・伊東温泉旅館ホテル協同組合）による国・県に対する要望検討会の開催（年3回）。小規模事業者支援施策などの方向性について、3団体の合意形成を図るために開催する。

②慶應義塾大学環境情報学部・宝塚大学新宿メディア芸術学部などの大学との情報交換。（年2回）当地域の大きなマーケットである首都圏や将来の重要な顧客となる若者の志向、需要動向を研究・分析するために開催。

③小規模事業者の持続的な発展のための重要施策である事業継承については、適時適切なアドバイスや情報収集（相談手法など）するため経営指導員が専門家（弁護士、税理士、中小企業診断士など）の相談に同席する（年12回）。また、県事業引き継ぎ支援センターとの連携を強化する。

その他に下記の機関と情報交換等を行う。

- ①静岡県及び伊東市（小規模事業者向け施策検討会）（年1回）
- ②静岡県よろず支援拠点（小規模事業者の広報戦略個別相談会）（年12回）
- ③日本政策金融公庫（金融支援を中心とする関連施策情報交換会）（年2回）
- ④静岡県産業振興財団（各種補助金制度情報交換会）（年1回）
- ⑤静岡県事業引き継ぎ支援センター（事業継承個別相談会）（年12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】研修に関しては、静岡県商工会議所連合会が開催する基礎研修・専門研修に参加。その他、中小企業大学校、中小企業基盤整備機構関東本部地域支援ネットコーディネーターによるスキルアップ勉強会などの受講、OJT教育（職員研修）などにより、職員のレベルアップに努めている。また、経営指導員・補助員は、原則毎週（月曜日）、市内企業の経営課題に呼応した情報交換を実施している。

【課題】近年、IT化によるネット販売・電子マネー、インバウンド、民泊業など専門性の高い

相談が増加傾向にあり、経営指導員によって、経験年数や能力等に差があるので、均一の相談受付体制が整っていないことが課題である。今後は、小規模事業者の課題に応じた伊東商工会議所経営指導員の高い専門知識の習得と専門家との連携や中小企業施策の活用等を行うコーディネート能力の向上が求められる。

(2) 事業内容

- ①静岡県商工会議所連合会が主催する経営指導員研修会（一般研修・専門研修）及び補助員等研修会（事業計画・IT活用・BCP策定・事業再生・経営指導のスキルアップなどテーマが複数あり、職員に足りない資質を見極め、それを補うテーマを選定）に参加し、資質向上と各種支援ノウハウの取得に努めるとともに、参加者同士の情報交換による人脈づくり（ネットワーク）を促進する。
- ②日本商工会議所や連携する支援機関が行う中小企業支援施策に関する研修会等に経営指導員・補助員がそれぞれ年1回以上参加することで、創業、経営革新、マーケティング、販路拡大等、経営改善普及事業などの経営発達支援に係る能力向上を図る。
- ③経営指導員等が習得した支援のノウハウは、「職員研修会」を開催し、所内でノウハウや情報の共有を図る。研修会の内容については、報告書などファイルに保存し、誰でも、いつでも閲覧・活用できる体制を整える。
- ④豊富な経験と知識を有する伊東商工会議所顧問中小企業診断士による座学（経営支援全般にわたる実学等）の受講（年6回）のほか、中小企業診断士に帯同し経営相談の現場における高度なスキルや知識の習得や、必要に応じたコーチングにより、経営指導員等の「個の力」・「マンパワー」の向上を図る。
- ⑤上記の経営指導員等の能力を把握するため、日本商工会議所のWeb研修への参加を継続的に実施する。また、各経営指導員等の意欲測定や資質向上及び外部評価を確立すること等を目的に公的資格や各種技能検定取得を促す。（職員に対する資格取得手当制度制定済み）

1.1. 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】年1回、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、伊東商工会議所の顧問中小企業診断士、事務局長、中小企業相談所長（法定経営指導員）、伊東市の中小企業支援担当者及び外部有識者（地元金融機関）などにも要請し、PDCAサイクルの手法を応用して事業の実施状況、実績に対する評価などを行っている。

【課題】経営発達支援計画の実施状況及び成果について、専門家派遣を含め「事業承継」に関する取組強化・創業、事業承継の支援について一層の注力が求められるとともに、目標を達成することができなかった項目のPDCAの徹底の必要があることなどの課題がある。

(2) 事業内容

毎年度1回、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伊東商工会議所の顧問中小企業診断士、事務局長、中小企業相談所長（法定経営指導員）伊東市の中小企業支援担当者及び外部有識者（地元金融機関）などにも要請し、協議会を設置しPDCAサイクルの手法を応用して事業の実施状況、実績に対する評価などを行い、見直し案の提示を行う。
- ②伊東商工会議所の正副会頭に報告し、上記①の状況を踏まえて事業の評価を行い、必要に応じた見直しの方針を決定する。また、この評価、方針は常議員・監事に毎年度報告するものとする。
- ③事業の成果・評価・見直しの結果をホームページ（<http://www.ito-cci.or.jp>）で公表し、伊東商工会議所掲示板等で自由に閲覧できるようにする。

(別表2)

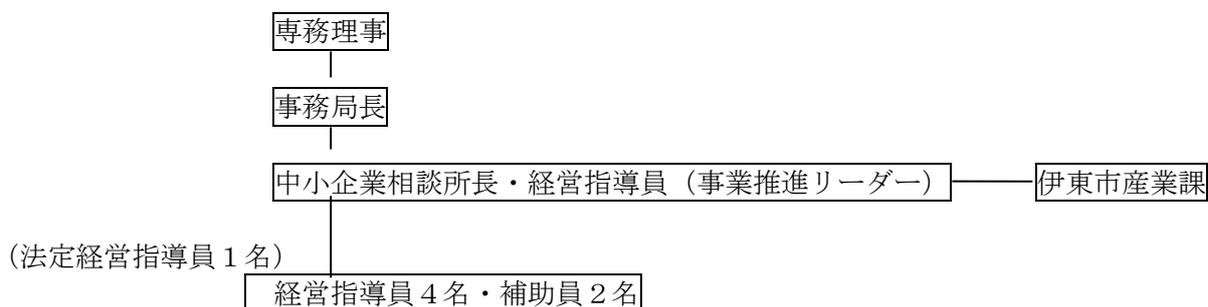
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和5年4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)

伊東商工会議所中小企業相談所を経営発達支援推進室と位置づけ、その中に経営発達支援事業推進リーダーを置き、中小企業相談所全職員をスタッフとして事業推進に当たる。



【組織内訳】全体12名(専門理事含む。)

- ・専務理事1名・事務局長1名
- ・中小企業相談所長1名(経営指導員)
- 経営指導員4名・補助員2名
- ・総務課:一般職員2名・嘱託1名

(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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名:塩谷親平

■連絡先:伊東商工会議所 TEL0557-37-2500

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事業の提供等を行う。

(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

〒414-0028

静岡県伊東市銀座元町6番11号

伊東商工会議所 中小企業相談所

TEL0557-37-2500

FAX0557-35-0637

E-mail : info@ito-cci.or.jp

②関係市町村

〒414-8555

静岡県伊東市大原二丁目1番1号

伊東市観光経済部産業課

TEL0557-32-1734

FAX0557-38-2867

E-mail : sangyou@city.ito.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2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
必要な資金の額	48,060	48,890	48,890	48,890	48,890
(小規模事業費)	(48,060)	(48,890)	(48,890)	(48,890)	(48,890)
・講習会開催費	700	700	700	700	700
・金融指導費	200	200	200	200	200
・施策普及費	360	360	360	360	360
・経営安定事業費	390	390	390	390	390
・経営改善支援事業費	360	360	360	360	360
・企画・情報化推進費					
・建設関連産業振興事業費	33,500	33,500	33,500	33,500	33,500
・伊東産活力創出事業	5,630	5,630	5,630	5,630	5,630
・創業支援事業費	1,170	1,170	1,170	1,170	1,170
・誘客活動推進事業費	2,080	2,080	2,080	2,080	2,080
・地域振興活性化事業費	3,670	4,500	4,500	4,500	4,500

(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、事業収入、国補助金、静岡県補助金、伊東市補助金、事業受託費 等

