

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	吉川町商工会 (法人番号 6140005006287) 三木市 (地方公共団体コード 282154)
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>経営環境の変化に対応するべく、吉川町の小規模事業者の持続的発展に寄与できるよう支援していく。また、業務効率化、人手不足解消に対処するためDXにも注力する。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 経営計画策定の支援とアフターフォロー 2) 事業承継の促進 3) 新たな需要を見据えた事業者の増加の為の支援
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること 「RESAS」を活用した経済動向の把握。景況調査、景気動向調査を実施、分析し、広く公表する。分析したデータを小規模事業者に提供することで、事業計画の策定等に役立てる。 4. 需要動向調査に関すること 地域における商品やサービスの需要動向に関する情報収集を行い、整理・分析して、地区内事業者提供し、潜在顧客の掘起しや販路開拓につなげる。経営状況の分析に関すること 5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の経営実態の把握と経営分析を行い、経営課題等を明確にし、事業計画策定の際の資料として提供する。 6. 事業計画の策定支援に関すること 経営分析を実施した企業に対し、結果を踏まえ、課題解決等、持続的発展につながるよう事業計画の策定支援に取り組む 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 小規模事業者の策定した事業計画の進捗状況の管理とフォローアップを行う。必要に応じ、資金調達や専門家派遣を活用した計画実行支援を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 関係各機関等が開催する商談会・展示会や、各種セミナー等についての情報提供を行うことで、小規模事業者の販路開拓の取組みを支援する。
連絡先	<p>吉川町商工会 〒673-1114 兵庫県三木市吉川町吉安 246 番地 電話 0794-72-1406 FAX 0794-72-1724</p> <p>三木市産業振興部商工振興課 〒673-0492 兵庫県三木市上の丸町 10 番 30 号 電話 0794-82-2000 FAX 0794-82-9728</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 吉川町の現状

三木市は、兵庫県の南東部、北播磨地域の最東部に位置しており、平成 17 年 10 月 24 日、三木市と吉川町が合併してできたまちである。吉川町商工会は、旧吉川町エリアを管轄としている。人口は 6,511 人 (R5. 7. 31 現在) で、5 年前に比べ人口が 11. 3%減少している。その一方で 65 歳以上の人口割合は 37. 8%に上る。

阪神地域北部に隣接し、昭和 49 年に中国自動車道吉川インターチェンジが開設され、大阪方面への交通の利便性が飛躍的に向上した。昭和 63 年には舞鶴若狭自動車道が開通し、中国自動車道と結ぶ吉川ジャンクションが設置され、広域交通の中心点となっている。さらに、平成 30 年 3 月の新名神高速道路の高槻～神戸間の開通により、中国自動車道、山陽自動車道とが結合され、より、京阪神からのアクセスが便利になった。

吉川町の主要産業は「農業」と「観光産業」の 2 つ。「農業」の根底を支えるのは、酒米「山田錦」である。

「山田錦」は、全国各地の酒蔵で高級酒の原料として使用され、「酒米の王者」として知られる。全国出荷量の 59%が兵庫県産であり、三木市が生産量日本一である。三木の酒米は近畿経済産業局が、2025 年大阪・関西万博に向けての 12 の地域ブランド支援モデルに選定されており、販路開拓などの「稼ぐ力」の向上に向け支援を受けている。吉川町産の「山田錦」は最高品質の「特 A」の生産地区のものとして重宝されている。「山田錦」以外では、「ぶどう」や「いちご」等の生産が盛んである。

もう一つは、大阪、神戸との交通の利便性の良さから三木市に 25 か所ある「ゴルフ場」を中心とした観光産業である。その数は千葉県市原市に次いで全国 2 位、西日本一の数である。そのうち 12 か所が吉川町内にあり、令和 4 年の三木市内の入込客数は 111 万 8 千人である。

その他には、平成 14 年のオープン当時は日本一の炭酸泉と言われた「吉川温泉よかたん」、平成 16 年に隣接地に物産館「山田錦の館」がオープンし、令和 4 年の年間入込客数は合わせて 55 万 9 千人である。

産業に関連する地域の現状は以下の通りである。

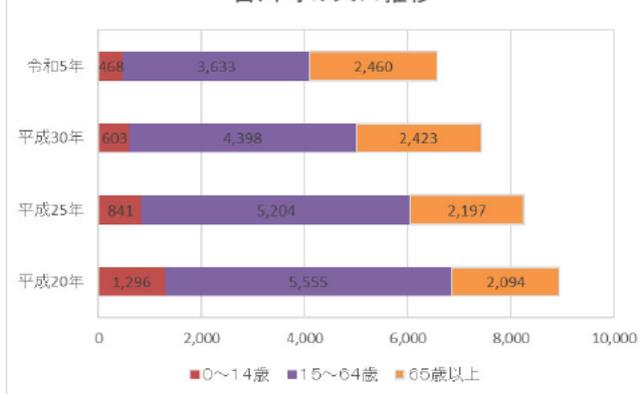
(商 業)

管内人口の減少に加え、個人消費の低迷、周辺地域の郊外型大型商業施設への流出やコンビニエンスストアの進出により食料品店はゼロの状態であったが、令和 4 年 10 月にスーパーマーケットのフ



黄色の部分が「吉川町」
紺色の部分が「三木市」

吉川町の人口推移



レッシュバザール（株）さとう）が吉川町内に開店し、住民の利便性は増した。

（工 業）

三木市は地場産業「三木金物」で有名であるが、吉川町には金物関連の事業所はなく、隣接する加東市の「釣針産業」クラスター関連、神戸市、三田市の大手・中堅事業所の下請製造業である。そのほとんどが小規模事業者で、高齢化、後継者難により、事業所数、従業員数ともに減少傾向にある。

（観 光）

三木市は西日本でゴルフ場が一番多く、三木市内に 25 コースあり、「ゴルフのまち三木市」のブランド強化に取り組み、ゴルファー増につながるイベントの実施や、小・中学生がゴルフに親しむきっかけづくりなどを行っている。吉川町では 25 コース中 12 コースあり、令和 4 年度、三木市内のゴルフ場入込客数は 111 万 8 千人あり、内吉川町内の入込客数は 59 万 9 千人である。

また、「山田錦の郷」の施設である、物産館「山田錦の館」・「吉川温泉よかたん」は令和 4 年度、55 万 9 千人の入込客数があり、令和 2 年度、3 年度はコロナウィルスの影響を受けたものの、回復傾向にある。

（その他）

農業の中心「山田錦」は、海外での日本酒輸出量が好調であるが円安の影響により、売上高は伸び悩んでいる。吉川町商工会では山田錦の消費量拡大と、新たな特産品作成を目指し、山田錦 100% 使用の純米酢「よかわ」を制作、販売を開始した。また「ぶどう」や「いちご」は大消費地（神戸市）に近いと、シーズンには、観光農園による観光客だけでなく、品質の良い物を特産品販売施設である「山田錦の館」に買い求めに来る客で賑わいを見せる。特にぶどうの販売時期には、「山田錦の館」のオープン前から客が並ぶ。「いちご」においても観光農園、直売所も認知度は着実に上がってきている。

令和 6 年 10 月には吉川町上荒川・福井地区に県立総合射撃場が開設される予定で工事が進んでおり、クレー射撃の競技会や、狩猟免許の取得・更新に利用されることや、令和 7 年に大阪・関西万博が開催されることにより、観光客等の交流人口の増加が見込まれる。

②課題

- ・高齢化と後継者不足による廃業により、平成 28 年度の経済センサスで 295 事業所の内小規模事業者数が 233 事業所であった事業所数が令和 3 年度では 276 事業所、内小規模事業者数は 199 事業所であり、吉川町内の事業者数減少が著しい状況となっている。

商工業者数、小規模事業者数は、下記のとおりである。

	商工業者数	小規模事業者数	小規模事業者の割合
吉川町	276	199	72%

産業別、構成比は下記のとおりである。

	製造業	建設業	卸・小売業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業	その他
平成 28 年	44	44	76	24	31	76
令和 3 年	43	33	66	29	29	76
構成比	15.5%	11.9%	23.9%	8.1%	10.5%	25.5%

《出典：経済センサスを基に当会で作成》

- ・吉川町には「山田錦」を中心とした「農業」と「ゴルフ場」に代わる産業がない。このため「雇用機会の確保」が難しく、人口減少の原因の一つとなっている。4校あった小学校が令和4年4月に1校に合併し、町内唯一の高等学校が令和7年に統合され廃校になる予定であり、町内の吸引力の低下が懸念される。
- ・農業者には圃場の各戸生産の意識が高く、大規模農業の意識が薄い。一方で農業者の高齢化が進み、圃場の耕作放棄地の増加が進んでいる。古くからある村米制度により「JAみのり」を通じて納品する酒蔵もほぼ決まっており、農商工連携、6次産業化といった地域産業の活性化には結び付きにくい。
- ・コロナ禍による意識の変化によりゴルフ場や山田錦の館の来場者が他の吉川町の店舗や観光地へ足を延ばす機会を生み出すことがより困難になった。
- ・吉川町商工会の事務局体制は、正職員3名（事務局長、経営指導員、経営支援員各1名）、臨時職員1名の計4名である。

「吉川町の小規模事業者のPEST分析」

政治的要因 (P)	インボイス制度の開始 電帳法の開始 戦争・紛争による世界情勢の悪化
経済的要因 (E)	最低賃金の値上げにともなう人件費の増加 ガソリン代の高騰・物価高 令和6年県立総合射撃場の開設 山田錦の郷の道の駅リニューアル 公共交通機関のアクセスが悪い（鉄道路線がない） 自動車での交通アクセスが良い
社会的要因 (S)	車での移動の為、訪問先がピンポイントになりがち 少子高齢化 少子化による、小学校、高等学校の合併、閉鎖 後継者不足・人手不足
技術的要因 (T)	IT化・DX化が進んでいない。

(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

三木市総合計画のまちの将来像、「誇りをもって暮らせるまち三木」実現の為、チーム三木（市民・議会・企業・団体・行政）の一員として、吉川町の地域経済活性化に取り組む。

小規模事業者は社会や、経済情勢の変化、インボイス制度や電帳法の改正など必要な情報収集を行う必要がある。そして、それに対応し、問題を解決し、目標を実現していかなければならない。その為には中長期的な経営目標・事業計画を策定し、収益力を高め、経営基盤をより強固にする必要がある。当会は、小規模事業者の事業計画の策定支援や、計画の遂行の支援を通じて、小規模事業者の持続的発展、地域経済の活性化につながる経営発達支援事業を実施する。

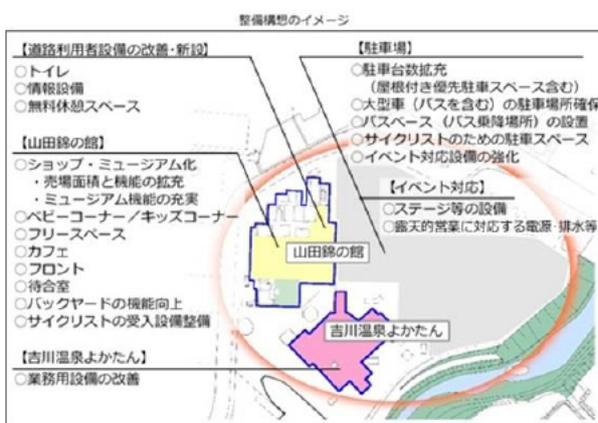
②三木市総合計画との連動性・整合性

三木市総合計画の基本方針の中のテーマの一つである「いきいき輝く魅力づくり」についてチーム三木の一員として、三木市吉川町の活性化に取り組む。

・「地域資源で人を呼び込むまち」

三木市吉川町の地域資源で人を呼び込み吉川町を活性化させるには吉川町のシンボリック施設、「山田錦の郷」の活性化が必須と考え、吉川町商工会、三木市、吉川まちづくり協議会、吉川まちづくり公社（山田錦の郷指定管理者）、ようしょう会（山田錦の郷出品農産品生産者）をメンバーとした「よかわ活性化委員会」を開催し、「山田錦の郷活性化構想」を策定、令和7年の道の駅化に向けた取り組みをしている。

三木市 HP より



三木市へ「山田錦の郷」の道の駅登録を求める要望書を提出



道の駅に向けた PR 看板を設置

・「地域の魅力を高めるまち」

西日本一のゴルフ場が多いまちとして、「ゴルフのまち三木」のブランド化を促進し、他市から訪れる観客やプレイヤーに対し、ゴルフイベント等を通じて三木の魅力や情報を発信し、三木市のゴルフ場利用者を増やす。全国高等学校・中学校ゴルフ選手権春季大会や、ジュニアを対象としたゴルフ大会や教室を開催することにより、子供の頃から三木市を知り、訪れることで、三木市のファンを増やし、三木市を就職先、居住地とすることで、活性化につなげる。

中小企業振興アクションプラン（三木市中小企業振興条例に基づいた7つの施策）

- (1) 経営の革新及び経営基盤の強化並びに創業を促進するための施策
- (2) 新たな産業を創出するための施策
- (3) 技術力、経営力の高度化を促進するための施策
- (4) 市内経済の循環を促進するための施策
- (5) 社会経済情勢の変化への適応を円滑化するための施策
- (6) 情報収集及び発信を促進するための施策
- (7) 雇用の安定及び人材を育成するための施策

③吉川町商工会としての役割

吉川町のシンボリック施設である「山田錦の郷」活性化構想の実現。令和7年、山田錦の郷が道の駅として開駅後、道の駅だけが賑わうのではなく、いかにして、来訪者に町内を回遊させるかが重要事項である。

道の駅化に伴い山田錦の館がリニューアルされるが、特産品販売スペースが拡大される予定であり、農産物以外の通年を通じて販売できる目玉になる商品の開発が必要である。

「ゴルフのまち三木」についても、ゴルフ場利用の前後で、町内の回遊機会を増やす必要がある。吉川町の事業者に求められている消費者のニーズの変化に対応する為、三木市中小企業サポートセンターと協力しながら情報収集と提供を事業者に行い、事業者や創業希望者の経営計画支援、実行支援を行う。

三木市中小企業サポートセンターは、三木市中小企業振興条例に基づき、三木市が開設している市内の中小企業者・小規模事業者などを支援する機関で、コーディネーター（中小企業診断士・認定支援機関）が常駐、巡回して支援を行っている。三木市内の中小企業、小規模事業者の情報に精通していることから、双方で情報交換、連携を行っている。

(3) 経営発達支援事業の目標

小規模事業者が、経営目標・事業計画を策定し、収益力を高め、経営基盤をより強固にし魅力ある事業所となるために、当会は、下記のとおり経営発達支援事業の目標達成に向けた支援を行う。

①経営計画策定の支援とアフターフォロー

必要性を感じながらも、先延ばしになりがちである経営計画策定の支援を行い、小規模事業者にありがちな、なんとなく経営から脱却する。セミナーではなく、伴走型支援を注力することで計画の進捗状況を小規模事業者とともに検証し、必要性に応じた支援を行い、小規模事業者の持続的発展を図っていく。

②事業承継の支援

小規模事業者の減少により積み上げてきた技術の衰退に歯止めをかけるため、事業承継の支援を行う。兵庫県事業引継ぎセンターや日本政策金融公庫と連動しながら親族内承継だけでなく外部登用も視野にいれ、承継支援を行う。

③新たな需要を見据えた事業者の増加の為の支援

令和6年10月の県立射撃場の開場、令和7年山田錦の郷の道の駅化、大阪・関西万博など、今後予想されている吉川町周辺の変化によって消費者のニーズも変化すると考えられ、ニーズの変化に対応するための情報提供、経営支援を行う。創業、新事業展開を目指す小規模事業者の支援を行い、町内事業所数の減少をくい止める。

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6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①経営計画策定の支援とアフターフォロー

小規模事業者の支援策として、地域の経済動向、経営状況の分析結果を踏まえたうえで、小規模事業者の経営資源の強みを生かした、事業計画策定支援を行う。事業計画策定支援後のフォローは、当該事業所に対し商工会職員がPDCAを行い、必要性に応じたスキームで伴走型支援を実現し、小規模事業者の持続的発展を図っていく。

②事業承継の促進

後継者がいないまま廃業となれば、今まで培ってきた技術や人脈が途絶え、町の賑わいも途絶えてしまう。小規模事業者に事業承継の重要性等の理解を促し、親族内承継だけでなく、従業員承継、外部承継を含めた事業承継の具体的支援に結び付けていく。

小規模事業者との対話の中から、事業に対する思いに寄り添い、三木市中小企業サポートセンターや兵庫県事業引継ぎセンター、日本政策金融公庫等と連携し、事業承継に向けた支援を行う。

③新たな需要を見据えた事業者の増加の為の支援

世界情勢はもとより、令和6年の県立射撃場の開場、令和7年の山田錦の郷の道の駅化、大阪関西万博など、吉川町周辺の変化は、令和6年以降に大きく変化し、消費者が吉川町に求める需要も変化していくと思われる。情勢を的確にとらえ、対応するべく、情報提供、事業計画支援などを行っていく。創業や、新事業展開を目指す小規模事業者の支援を行うことにより、事業者数の減少を食い止める。

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

小規模事業者の多くが管内地域を事業の基盤としており、管内及び周辺地域の経済動向は小規模事業者の経営を左右する重要な情報となる。このため、計画的、定期的な情報提供を実施し、事業計画策定や策定後の見直し等、持続的発展に活用する。

(1) 現状と課題

【現状】全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」を実施しているが、これを、公表、活用できていない。また、地元金融機関の景況レポートの提供を受けホームページに掲載するのみにとどまっている。

【課題】景況調査を行っているものの活用できていなかった。ビッグデータを活用したデータ収集、分析ができていなかったため、分析、公表する。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① 景気動向分析の公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回
② 経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①経済動向分析

小規模事業者が、中長期的な経営判断ができるよう、全国的な経済情勢、市場の動向などのデータを収集する。近畿経済産業局地域経済部地域経済連携推進課から「RESAS」の活用についての支援を得ながら情報を集め分析し、情報を提供することを目的とする。合わせてインターネットで公開していく。

- 【調査項目】・「地域経済循環間マップ・生産分析」→何で稼いでいるか
・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の動き
・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

②景気動向分析

全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」と兵庫県北播磨県民局が行う「中小企業等景況調査」と地元金融機関が発表している「景気動向調査」を参考に、経営指導員が専門家と連携し分析を行い、インターネットで公表する。

- 【調査項目】・業種別の「景況感・売上・収益・見通し・雇用」

(4) 調査結果の活用

情報収集、調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く事業者にも周知する。
小規模事業者の経営計画策定時の活用。
経営指導員が、小規模事業者を支援する際の参考資料にする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】需要動向調査は、毎年、町内の食材等をテーマに、メニュー開発をした飲食店をスタンプラリー形式でめぐるグルメイベント「デリシャスよかわ」を開催しており、この時にアンケートを実施し、調査結果を取りまとめているが、それを事業者の支援に生かせていない。

【課題】「デリシャスよかわ」で調査した結果を単年ではなく、過去分との比較検証を令和5年度に実施する予定である。その結果を小規模事業者に、訪問、説明し、「新商品・新サービス開発」「販路開拓」へつなげていく必要がある。

(2) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① 新商品開発の調査対象事業者数	—	1者	1者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

今まで行ってきた需要動向調査の検証、分析。分析結果から、調査内容や項目を改めて考察し調査内容を精査する。新商品の内容によっては、よろず支援拠点の専門家や兵庫県商工会連合会の専門家派遣の支援を受けながら、新商品の開発に取り組む事業者の支援を行う。

- ①新商品、特産品開発に取り組む事業者のなかで、需要動向調査が必要と思われる事業所の商品について需要動向調査を行い、事業所にフィードバックする。

【調査手法】 来店者 50 名に対し、新商品のアンケート調査を行う。食品の場合は試食を行う。

【調査項目】 ①味 ②大きさ ③香り ④価格 ⑤パッケージ

【調査結果の活用】 調査結果は経営指導員と専門家等が事業者に直接説明する形で報告し、改良や、新商品開発に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 令和3年までセミナーを行っていたが、参加者が思うように集まらない状況が続いた為、以降はセミナーではなく補助金などの相談者に対し、経営分析について説明を行う状態である。

【課題】 金融支援のような一過性の支援で終わってしまうことも多くあったので、今後は、小規模事業者の有する経営資源や強みを対話の中から把握し、必要性を説明した上で分析を行い、一過性ではなく、根本的な解決や発展に効果的な支援を行う。

(2) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① 経営分析事業者数	-	3者	4者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

① 経営分析の内容

【対象者】 窓口相談や巡回相談者の中から、経営分析の必要性を説明し、やる気のある対象者を3者選定

【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」直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

「SWOT分析」 外部環境分析：機会・脅威

内部環境分析：強み・弱み

【分析手法】 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、経営指導員が専門家と連携して分析を行う。

「SWOT分析」のフレームを使用し、経営指導員や専門家とともに分析する。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果を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、内部共有を行い、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】 加入年数の長い会員が大半で、過去の事業計画策定セミナーに参加した事業者が多く、開催しても参加者が集まらないため、セミナーを開催せず、個別に対応している。

【課題】 補助金申請や、金融相談で経営分析までは行っても、事業計画策定までは行っていない。また、事業計画の重要性や必要性に気付いていない事業者も多い。もしくは、限られた経営資源のために取組んでいない。

(2) 支援に対する考え方

経営指導員等が、事業計画策定の手法やノウハウを学習し、経営分析を行った事業者から、計画策定を勧奨する。事業計画策定に関する考え方を共有したうえで、計画の作成支援をする。事業計画策定の前段階において DX セミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持、強化を目指す。

(3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① DX 推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画作成事業者数		1者	2者	2者	3者	3者

(4) 事業内容

①「DX 推進セミナーの開催」「IT 専門家の派遣」

DX の基礎知識、DX 導入によるメリットを習得する為、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。

【支援対象】 DX に意欲的な事業者、DX 導入により業務改善が見込める事業者

【募集方法】 商工会のホームページ、会報、新聞折込による広報

【講師】 兵庫県商工会連合会の情報発信支援員・中小企業診断士

【カリキュラム】 DX とは？DX 関連技術（クラウドサービス、AI 等）や具体的な活用事例

【参加者数等】 10名程度

セミナー受講後、DX に取り組みたい、興味がある事業者には継続して DX 化に向け、みらデジの経営チェックやリモート相談等を活用し、場合によっては IT コーディネーターの派遣など支援を行う。

事業計画作成事業者は、経営分析を行った事業所の中から、意欲のある事業者を対象に作成へと導いて、対話を繰り返しながら作成する。

②インボイス制度や、電子帳簿保存法の税務改正の説明会の際に、DX や、みらデジについてのミニセミナーを行い参加事業所に業務の DX 化や事業計画作成の動機付けを行い、事業計画作成へ導いていく。

③創業塾の共催

三木市、三木市中小企業サポートセンター、三木商工会議所が主催する創業セミナーに共催し、三木市内の創業希望及び創業者について情報を共有することで、吉川町内の創業者のフォローアップを行う。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 小規模事業者は限られた経営資源で事業を行っており、日常の業務が最優先となるため、策定した事業計画を実施できない場合が多く見られる。経営指導員も、計画策定後の計画の進捗についてフォローアップができていない。

【課題】 小規模事業者と商工会間で策定した事業計画の進捗状況を共有し、問題点があれば、必要な支援を行うよう改善する。

(2) 支援に対する考え方

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、集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断した事業者を見極めた上で、フォローアップの頻度を設定する。また、必要に応じ専門家も交えたフォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
フォローアップ対象事業者数	-	1者	3者	6者	7者	8者
頻度(述べ回数)		4回	11回	19回	22回	25回
上記内訳			4回×2者 3回×1者	4回×2者 3回×3者 2回×1者	4回×3者 3回×2者 2回×2者	4回×3者 3回×3者 2回×2者
売上増加事業者数		1者	1者	2者	2者	2者
利益率3%以上増加の事業者数		1者	1者	2者	2者	2者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回等を実施し、策定した計画が順調に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定者のうち、初年度策定者は年4回、次年度は年3回、以降は年2回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

進捗状況が事業計画どおりではないと判断した場合には、事業環境変化対応型支援事業や三木市中小企業サポートセンター、兵庫県商工会連合会の専門家派遣などを利用し、要因及び今後の対応方策を検討しフォローアップの内容や頻度を変更する。

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】 小規模事業者は管内地域を事業基盤とするため、需要動向の情報が限られ、また、管内地域以外の新規顧客に関する需要ニーズ等の情報も不足している。

インターネットを利用した販路開拓、ネット販売などに関心はあるものの知識不足、人手不足により取り組みが進んでおらず、自社商品・サービスのPRが上手くできていない場合が多く、新たな取引先の開拓が難しい状況にある。

【課題】 小規模事業者が新規顧客を開拓できるよう、商談会や展示会等の情報を提供し、また出展に際してのPR方法等について、専門家派遣を行うことにより支援する。

飲食、小売業を中心に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、取り組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

若手で意欲ある事業者が比較的多い小売、飲食業を重点的に支援する。

現在、「山田錦」「ぶどう」「いちご」といった農産物の特産品のみであるので、地域資源の掘り起こし、新しい農産物を活かした特産品になる商品の開発が必要である。

DXに向けた取り組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、ECサイトの利用等については、ITコーディネーターや事業環境変化対応型支援事業の専門家の派遣を行い、支援事

業者の実情に合った支援を行う。

SNS による情報発信、IT 活用による営業・販路開拓に関する相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じて専門家の手を借りるなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①よかわ楽市への出展事業者数	—	1者	3者	3者	3者	3者
売上額/者		5万	5万	5万	5万	5万
②FOOD STYLE Kansai への出展	—			1者	2者	2者
成約件数/者				1件	1件	1件
③DX の取組み開始		1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者		2%	2%	2%	2%	2%
④SNS 活用事業者		1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者		2%	2%	2%	2%	2%

(4) 事業内容

①地域物産展への出展支援 (BtoC)

町内事業所の商品、サービスを展示、販売する「よかわ楽市」(例年12月・来場者数約600名)へ出展し、来場者に事業所と商品を知ってもらう。販売することで売れ筋の傾向、アンケート等で市場調査の場としても活用する。

②地域資源の掘り起こしを行い、10年後20年後を見据えた地域資源を生かした特産品になりうる新商品の開発を支援し、事業所に対して展示会「FOOD STYLE Kansai」への出展めざす。兵庫県商工会連合会の支援を利用し、出展に際し必要な商談のための事前支援を行い、出展後も支援を行うことで、地元特産館販売所である山田錦の館を始め、近隣にある道の駅等への販路開拓へつなげる。(BtoB)

※令和6、7年度は商品開発、BtoBへ対応できる体制を整え、令和8年度から開始する。

(※FOOD STYLE Kansai は、全国の外食・中食・小売業界へ販路開拓するための商談展示会で、全国4か所で開催されている。関西はインテックス大阪で、毎年1月に開催されており、来場者数は昨年度は約18,000名である。)

③DX の取組み開始

興味はありながら、毎日の事業に追われ、とりかかれていなかった事業者に必要な応じ、みらデジや兵庫県商工会連合会の情報発信支援員による専門家からの支援を受けながら、DX化に取り組み、ネットショップの開設に向けた支援を行う

④SNS 活用

SNS の効果的な情報発信の方法をテーマとしたセミナーを開催し、希望者には、SNS 発信の方法、発信により、新規顧客、リピーターの取り込みを狙うための支援を、みらデジや、兵庫県商工会連合会の情報専門員等の専門家のアドバイスを受けながら行い、事業者の販路開拓や、売上増加につなげる。

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

【現状】 これまでは、個々支援内容に対し、最大でも職員間で情報共有するにとどまっており、商工会全体で経営発達支援計画の評価及び見直しをするための仕組み作りはできていなかった。

【課題】 経営発達支援計画を遂行するにあたり、専門家や、第三者を交えた、計画の進捗状況の確認、評価、検証、見直しをする機会を作る必要がある。

(2) 事業内容

① 「経営発達支援評価委員会」の開催

当会の理事会と併設して、三木市商工振興課長、外部有識者として三木市中小企業サポートセンターの中小企業診断士、当会事務局長、法定経営指導員等をメンバーとする「経営発達支援評価委員会」を新たに年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行い、今後の事業の改善を図る。

経営発達支援評価委員会構成メンバー	
三木市	商工振興課長
三木市中小企業サポートセンター	中小企業支援コーディネーター（中小企業診断士）
吉川町商工会	事務局長 法定経営指導員

② 評価結果の公表

委員会の評価結果と今後の事業計画については、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、当会HP及び会報へ掲載することで、地域の小規模事業者等が常に関連可能な状態とする。

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

【現状】 週に1回、朝のミーティング時に、現在の支援内容の問題点や研修内容について、情報共有は行っていたが、他の職員の資質向上にはつなげていない。

兵庫県商工会連合会や中小企業大学校等の実施する研修を受講し、支援能力や資質向上を図ってきたが、経営指導員等の個人の意思に任せており、計画的なものではなかった。

【課題】 今後は、経営指導員等の受講する研修内容を勘案し、強化すべき能力を設定し、計画的な研修参加を実施し、支援能力・資質向上を図る必要がある。

(2) 事業内容

① 外部講習会等の積極的活用

1) 兵庫県商工会連合会が開催する研修会

職員の支援能力向上の為、経験年数、職種に応じた職員研修に派遣する。

2) 経営指導員等WEB研修の活用

経営指導員を実施していく上で必要となる基礎知識の習得や、補助金の解説、全国の経営指導員の支援事例や、支援ツールの活用法などをe-ラーニング方式にて必要に応じて受講する。

3) 中小企業大学校が開催する研修会

職員の小規模事業者とのコミュニケーションや、問題解決能力向上、事業承継、創業、マーケティングなど、伴走型支援に必要な支援能力向上のために必要な研修をWeb研修も含めて受講する。

4) DX推進に向けたセミナー

小規模事業者のDX推進のためには、支援する側である経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させる必要がある。事業所の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・指導能力の向上セミナーについても積極的に参加する。

- ・事業者の業務効率化等の取組
RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子決裁システム等のITツール、オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策等
- ・事業者にとって需要開拓等の取組。
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
オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入等

②OJT制度の導入

専門家派遣の機会に、経営指導員だけではなく経営支援員も同席し、専門家による支援のノウハウの蓄積を図り、問題解決能力、支援能力を向上させる。また、支援内容を共有することで、小規模事業者に組織全体としての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

研修会等へ参加した職員が、研修内容の報告（IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで）、定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催し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

経営指導員等が兵庫県商工会連合会の提供している経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行う。支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、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

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】他の支援機関とは、事業者の支援に必要な部分に限った情報交換にとどまり、支援ノウハウ等の情報交換までには至っていなかった。

【課題】行政、外部専門家、外部支援機関等と連携し、小規模事業者の支援の為のノウハウ等の情報交換を行い支援を円滑に実施する必要がある。

(2) 事業内容

①「経営改善貸付連絡協議会」の開催（年1回）

日本政策金融公庫神戸支店と吉川町商工会会長、金融対策委員、事務局長、経営指導員が、管内の経済情勢、経営環境、金融情勢等について情報交換を行い、今後の小規模事業者の支援に反映させる。

②「吉川町小規模事業者支援会議」の開催（年2回）

三木市商工振興課、三木市中小企業サポートセンター、中兵庫信用金庫吉川支店と連携し、吉川町内の小規模事業者の経営状況、創業や廃業者の情報共有、支援情報の共有を新たに年2回行い、小規模事業者の支援を円滑に実施する。

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】吉川町内の企業紹介と活性化の為に、物産展「よかわ楽市」、町民へのゴルフのまち振興と地域住民交流を目的とした「吉川町民地区対抗親睦ゴルフ大会」を年に1回開催している。



農産物以外の主だった特産品がないことから、山田錦を原材料にした純米酢を作成し、販売促進を関西国際大学（三木市）の協力を得ながらすすめているところである。

地域資源の掘り起こしと町内入れ込み客の増加を目的とし、町内の食材をテーマに、メニュー開発をした飲食店をスタンプラリーでめぐるグルメイベント「デリシャスよかわ」を年1回開催しており、令和5年度で8回を数えた。スタンプラリー時に、需要調査アンケートを実施している。

また、吉川町内事業所の紹介、町外へ逃げる買い物客を吉川に呼び戻すことと、三木市民の消費還元を目的に、10%のプレミアム率で「吉川町商工会プレミアム付き商品券」の発行事業を行っている。

「よかわ楽市」「デリシャスよかわ」「プレミアム付き商品券」の事業には三木市からの補助金を受けており、「吉川町民地区対抗親睦ゴルフ大会」は三木市からの後援を受けている。



【課題】ゴルフ場や山田錦の館、よかたんの利用者が吉川町内の店舗やサービスを利用せず、ほぼピンポイント利用である。近隣のレジャー施設（ネスタリゾート神戸）や大型ショッピングモール（イオンモール神戸北、神戸三田プレミアムアウトレット）もあり、それらの客が吉川町に立ち寄る仕組み作りが求められる。

令和6年に吉川町に県立総合射撃場が開設される予定であり、クレー射撃の競技会や、狩猟免許の取得・更新に来訪者が増加すると見込まれる。

令和7年度の山田錦の郷も道の駅化に伴うリニューアル工事が令和5年から始まっており、山田錦ミュージアム、直売所の改修が令和6年度に行われる予定である。道の駅となった山田錦の郷の集客、また県立総合射撃場や山田錦の郷の利用者をどのように町内他店舗へ取り込み、活性化につなげるかが、課題である。

(2) 事業内容

①「よかわ活性化委員会」の開催（必要に応じて）

吉川町全体の活性化には、「山田錦の郷」の活性化が重要な要素であるとの思いから、三木市、吉川まちづくり協議会、吉川まちづくり公社（山田錦の郷指定管理者）、ようしょう会（山田

錦の館出品農産品生産者)を交え協議し、「山田錦の郷活性化構想」を令和2年度に策定した。

構成メンバー

よかわ活性化委員会委員 (吉川町商工会)
三木市 (観光振興課、道路河川課、農業振興課)
吉川町まちづくり協議会
吉川まちづくり公社 (山田錦の郷指定管理者)
ようしょう会 (山田錦の館の農産物直売所)

協議事項は「山田錦の郷活性化構想」による山田錦の郷の道の駅化に向けた取組み。

具体例としては、工事の進捗状況、道の駅の愛称決定、道の駅としてリニューアルした施設内の「山田錦ミュージアム」の展示や、農産品、特産品販売場所の仕様、開駅後のPRなど(予定)。

②地域資源の発掘、及びブランド化

・少子高齢化に起因する人口減少により地域のイベントや集まりの簡略化、減少傾向にあったものが、コロナにより加速し、吉川町に存在する地域資源である、文化や、風習などが消えようとしている。吉川町の歴史や文化を紐解く中で、埋もれてしまっている地域資源(民話・郷土料理・風習・ならわし)を見つけ出す。特に、民話は昔から親から子へ代々と語り継がれていくものであるが、核家族化によって民話を知っている人は減少しており、今、掘り起こして書籍のように目に見えるものとして残さなければ、消滅してしまう。民話を掘り起こす中で、民話以外の地域資源も見つけ出して、そこから波及した新たなサービスや新商品の開発につなげる。

・吉川町を流れる美囊川(みのがわ)に高さ4メートル、幅30メートルの横に長い「黒滝」がある。近年マスコミで取り上げられることも多く、黒滝周辺には駐車場はないが、山田錦の郷から約1.2km、徒歩で約20分であることから、山田錦の郷を訪れた人が、歩いて黒滝に向かう様子が、ここ数年で増加している。このことから、黒滝は観光地として人を呼び込める場所になると考えている。山田錦の郷が道の駅になれば、来訪者を増加させる機会になる。訪問者数を具体的に把握し、山田錦の郷や、黒滝へ訪れた人からアンケート調査などを実施し、黒滝と山田錦の郷から黒滝までの道のりを観光客が求める、買い物や憩える場所に整備して、単なる往復で終了させない仕組みづくりに取り組む。



③『酒米の王者「山田錦」を核とした吉川農産物のブランド化・特産品開発』

②と合わせ、地域資源である「山田錦」の酒以外の利用、農産品として販売できなかった「ぶどう」「いちご」を使用した6次産業化に向けた取組みを行う。

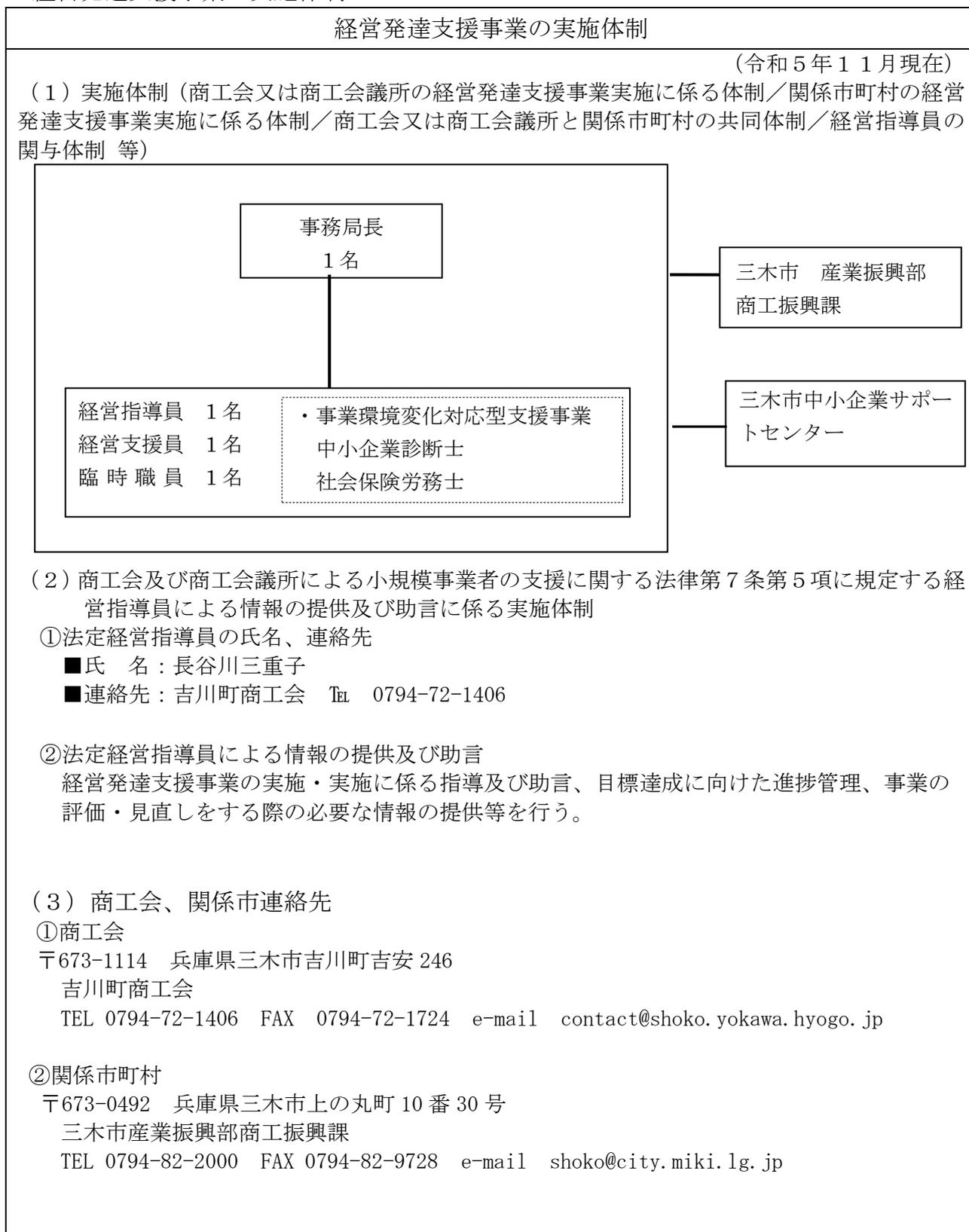
通年販売できれば、『吉川のぶどう』、『吉川のいちご』のように、農産物を含めた町のブラ

ンド化も可能である。

既に農産物の特産品として開発した山田錦 100%の純米酢「よかわ」を使ったメニュー開発、試食アンケートを行い、今後の特産品開発、売上拡大へとつなげる。山田錦の館来場者に対し、この純米酢を使ったメニューの試食してもらい、アンケート調査を行う。レシピブックを作成し、インターネットで紹介する。

(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)

	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
必要な資金の額	2,850	2,850	3,050	3,050	3,050
○専門家派遣費	300	300	300	300	300
○セミナー開催費	200	200	200	200	200
○展示会出展費	—	—	300	300	300
○研修事業費	50	50	50	50	50
○調査データ整備費	300	300	200	200	200
○地域振興事業費	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000

(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
補助金：兵庫県、三木市 商工会自己財源：会費、手数料等

(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)

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