経営発達支援計画の概要

実施者名 （法人番号）	市川町商工会（法人番号 7140005014594） 市川町　　（地方公共団体コード 284424）
実施期間	令和 7 年 4 月 1 日～令和 12 年 3 月 31 日
目標	**経営発達支援事業の目標** （１）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 （２）地域資源を活かした販路開拓の推進 （３）小規模事業者に対する支援体制の強化
事業内容	**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** 地域の経済動向及び景気動向について、整理・分析して取り纏め、事業計画策定時の基礎情報として活用する。 **４．需要動向調査に関すること** 商品の開発や改良のため、展示会、自社店頭や販売時において、需要動向調査を実施し、顧客ニーズを分析することで、商品開発や販路開拓に繋げる。 **５．経営状況の分析に関すること** 小規模事業者自らの課題を把握するため、巡回や窓口相談、セミナーや個別相談を通じて経営分析を行い、今後の方向性の判断材料に活用する。 **６．事業計画策定支援に関すること** 経営課題解決セミナー、DX 関連セミナーの参加者や、経営分析を行っている事業計画策定に前向きな事業者対象に個別相談を実施し、事業計画の策定を行う。 **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として、巡回や窓口相談等により、原則として 2 カ月に 1 回、継続的なフォローアップを行う。 **８．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること** 展示会や商談会に出展する小規模事業者に対して出展前後の支援を行うとともに、出展期間中には、陳列やブースづくり、商品情報の整理（商談シート等）、接客対応など、支援者とともに行う。
連絡先	市川町商工会 〒679-2315　兵庫県神崎郡市川町西川辺 163-1 TEL：0790-26-0099　FAX：0790-26-0674 E-mail：info@ichikawa-hyogo.jp 市川町 地域振興課 〒679-2315　兵庫県神崎郡市川町西川辺 165-3 TEL：0790-26-1015　FAX：0790-26-3121 E-mail：shinkou@town.ichikawa.lg.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 市川町の概要

市川町は、兵庫県中央からやや南西の神崎郡のほぼ中央に位置し、北は神河町、南は福崎町と隣接しており、面積 82.67 平方キロメートル、人口 10,740 人（令和 6 年 9 月末現在）である。

地場産業としては、昭和 5 年に刀鍛冶の技術を応用した鍛造製法による国内初のゴルフアイアンヘッドが誕生し、「国産ゴルフアイアンヘッド発祥の地」として現在も多くの事業所が製造に関わっている。

JR 播但線、国道 312 号、また山陽自動車道と中国自動車道が接続する播但連絡道路などの交通網が整備され交通の便が良く、通勤・通学圏は姫路市、神戸市など阪神地域間まで広がっている。

観光として笠形山や姫路城主松平大和守も自ら参拝したと伝えられている岩戸神社があるものの他に観光資源が乏しく、隣接する神河町、福崎町や姫路地域への「通過点」となっている。まちの人口は昭和 60 年の 15,354 人をピークに減少が続き、流出が止まらない状況であり、令和 4 年度より新たに過疎地域に指定されており、今後も人口の減少は避けられない状態である。

② 市川町の人口

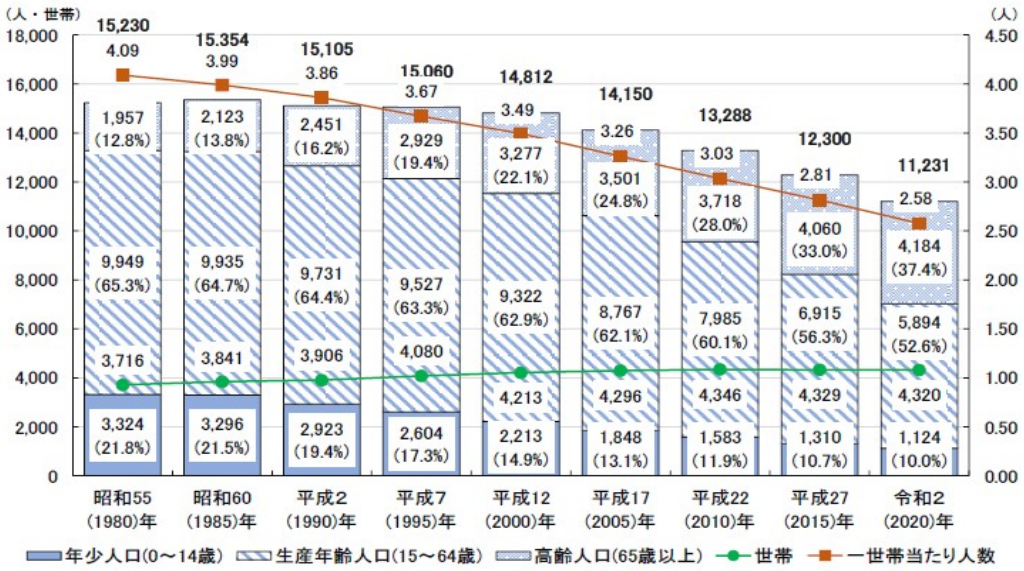
昭和 60（1985）年以降減少傾向にあり、令和 6（2024）年は 10,740 人と対平成 7 年比では 4,320 人（28.69%）もの減少となっている。

また、町の人口等の推移（次ページの国勢調査参照）をみると、年少人口（0～14 歳）と生産年齢人口（15 歳～64 歳）は減少傾向となっており、高齢人口（65 歳以上）は増加傾向で推移しており、若者層の流出や高齢化、人口減少が知育経済や社会に影響を与えている。世帯数は平成 22（2010）年以降、微減の傾向にあり、一世帯当たりの人数は減少している。

就業者数と就業構造の推移（次ページの国勢調査参照）をみると昭和 60（1985）年以降減少傾向にある。第 1 次産業は昭和 55（1980）年以降、第２次産業は平成 2（1990）年以降に減少傾向にあり、第 3 次産業については平成 12（2000）年以降は減少傾向となっている。

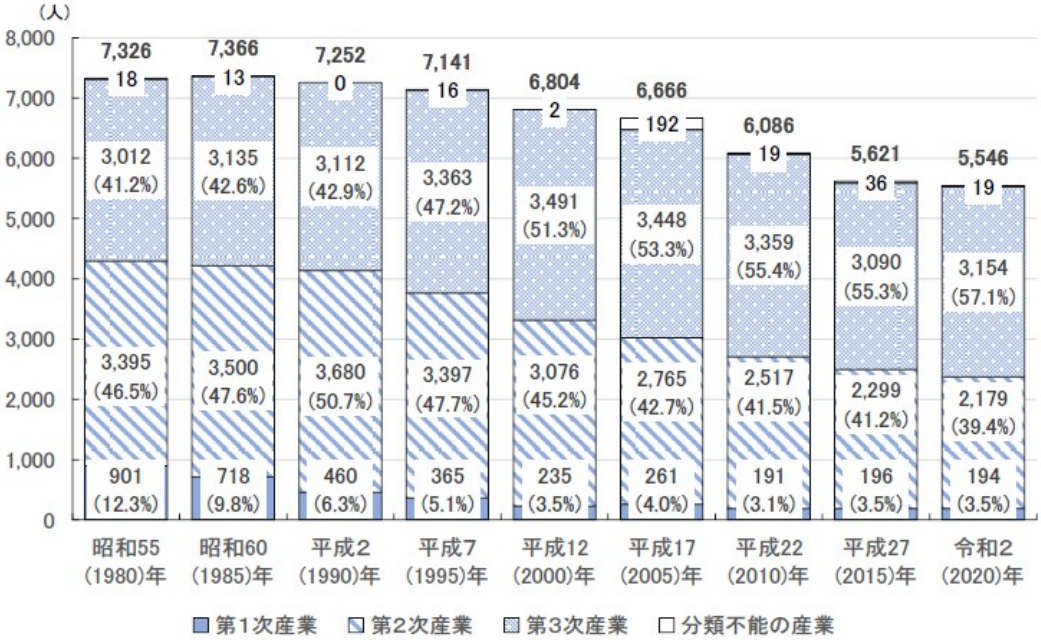
今後においても経営者の高齢化、後継者不足、長引いたコロナウィルス感染症の拡大からの企業の立て直しの遅れ等により益々事業の廃業も予測され、就業機会の確保が難しくなるため、地域経済の縮小を如何に食い止め、近隣の地域との競争力を強化し産業を多様化させ雇用機会の拡大や地域経済を如何に安定させ成長させていくかが今後の課題である。

【町の人口等の推移】



資料：国勢調査（各年）

【就業者数と就業構造の推移】



資料：国勢調査（各年）

③ 市川町の課題

（市川町の小規模事業者数及び産業別構成）

	小規模事業者数	建設業	製造業	卸・小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他
平成 28 年	375 者	105 者	90 者	53 者	22 者	67 者	38 者
令和 3 年	345 者	76 者	86 者	65 者	20 者	67 者	31 者
令和 3 年 構成率	100%	22%	25%	19%	6%	19%	9%
令和 3 年 増減率	92%	72%	96%	123%	91%	100%	82%

（平成 28 年度、令和 3 年度経済センサスより抜粋）

【建設業・製造業】

市川町の小規模事業者数から見ると、建設業と製造業の構成比率が大きい事が特徴である。両業種とも近隣都市の大、中小企業からの下請け孫請けの事業者や、大工・電気工事業の一人親方も多い。公共工事の減少や自動車関連の受注減少により仕事量は減少傾向にある。また、後継者不足や新規の仕事があっても労働力の確保が難しく人材不足も深刻な課題となっている。

【商業・サービス業】

市川町は従来から商店街などの商業集積がなく、日常生活品及び食料品は町内や隣接福崎町や神河町の大型店に購買が集中している状態である。飲食店については経営者の高齢化や長引いたコロナウィルス感染症の影響もあり廃業もあるが SNS などの利用により他地域へ自社の魅力を発信し成果を上げている店舗もある。

【観光・農業】

観光施設や立ち寄る店舗が少ないため観光による経済効果は薄い。近年、有機農法による新規就農者が少数であるが増加している。地域資源の有効活用や観光土産品等の開発、体験型サービスの充実など独自のサービスや商品の提供を生み出し付加価値を持たせることが今後の課題である。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

10 年程度の期間を見据えて

市川町は令和 4 年度より新たに過疎地域に指定されており、今後も人口の減少は避けられない状態であり、消費需要の減少、経営者の高齢化などによる廃業の増加など小規模事業者を取り巻く環境は一層厳しさを増すことが予測される。

そこで本町の地場産業（ゴルフクラブ製造業）を中心に小規模事業者の事業の継続及びスムーズな事業継承、加えて新たな創業者への支援を強化することにより、小規模事業者の維持・増加に繋げ地域の活性化に繋げる。

市川町総合計画との連動性・整合性

市川町の総合計画では、地域資源を活かし「いちかわ」の魅力を高めるまちづくりを掲げ、商工業の振興施策では、「国産ゴルフアイアンヘッド発祥の地という強みを伸ばすために情報発信拠点施設を活用し、地域ブランドの向上を図る」「経営発達支援計画に基づき、小規模事業者に対し地域産業の競争力強化、販売力強化、新たな魅力の創出に対する支援を商工会と連携して行います」としている。

当会では、地場産業であるゴルフクラブ製造業者等への展示会出展支援、地域資源を活用して

新商品開発を行う事業者支援を実施しており、町が掲げる地域産業の振興と連動性・整合性があると考える。

商工会としての役割

当会では、町振興課と連携し、経営発達支援計画に基づき、地域唯一の総合的経済団体として小規模事業者に対して持続的発展、経営力の向上を図るため、経営課題を分析し課題解決に向けた支援を実施し、小規模事業者の持続的発展を目指すとともに新たな事業者への創業支援を実施し地域経済の活性化に寄与する。

（3）経営発達支援事業の目標

① 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

市川町は、人口減少、後継者不足、過疎化など小規模事業者には多くの課題があり、急激な環境変化に対応できていないのが現状である。そこで、事業者との対話と傾聴に注力して、課題への気づきを促すとともに、その課題解決に向けた事業計画を策定し、実施に向けフォローアップすることで小規模事業者の経営力の向上を図り地域の活性化に繋げる。

② 地域資源を活かした販路開拓の推進

地域資源を活かした販路開拓は、地域経済の活性化と持続可能な発展には不可欠であり、その重要性を再認識し、地域ブランドの構築を目指し、販路拡大による地域産品の競争力強化に繋げる。

③ 小規模事業者に対する支援体制の強化

兵庫県商工会連合会が開催する研修会等に積極的に参加し、個々のスキルや能力を向上させるだけでなく職員間で情報やノウハウを共有し、「チームによる支援体制」を構築させより強固な支援体制の強化を図る。

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

① 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

激変する環境変化に対応し、業務改善をはかっていく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、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支援を行う。

② 地域資源を活かした販路開拓の推進

地域特産品・サービスの開発・改善を支援し、IT 技術を利用した提供方法の推進や市川町の移動式情報発信拠点等を活用した地域 PR を通して販路開拓を行い、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。

③　小規模事業者に対する支援体制の強化

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、 地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げるよう、個々のスキルや能力を向上させるだけでなく職員間で情報やノウハウを共有し、「チームによる支援体制」を構築させより強固な支援体制の強化を図る。

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

【現状】

当会では全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」、「兵庫県の経済動向調査」、独自に管内小規模事業者 30 者を選定し「小規模企業景気動向調査」を行い、それらをホームページなどで広く公表している。

【課題】

独自で行っている「小規模企業景気動向調査」について業種選択に偏りがあること、また、会員数、職員数が共に少なくデータ収集について時間が掛かり、集計作業に遅延が生じ公開が遅れがちになってしまっていることから、調査事業者選定や調査対象者数の見直しを行うとともに、地域の金融機関（但陽信用金庫）からのデータを代替として活用し、事務の効率化に努める。

また、これまで実施しているものの、ビッグデータ等を活用した専門的な分析が出来ていなかったため、改善した上で実施する必要がある。

（２）目標

	公表方法	現状	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
地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	－	1回	1回	1回	1回	1回
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

（３）事業内容

①　地域の経済動向分析（ 国が提供するビッグデータの活用）

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、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、年１回公表する。

【調査手法】 経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う

【調査項目 】・「地域経済循環マップ・生産分析」 →何で稼いでいるか等を分析

・「まちづくりマップ・ From to 分析」→人の動き等を分析

・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

② 景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」に兵庫県、地域の金融機関（但陽信用金庫）からの経済動向、景気動向調査等のデータを加え、年4 回取りまとめと分析を行う。

【調査対象】製造業1 社、建設業1 社、小売業1 社、サービス業2 社（中小企業景況調査）
【調査項目】景況、売上、利益、資金繰り、雇用、設備投資等
【調査手法】職員の巡回による聞き取り調査に加え、全国連、兵庫県、地域金融機関からの経済動向、景気動向調査等のデータを四半期ごとに取りまとめる。
【分析手法】調査結果を経営指導員が中小企業診断士等の専門家と連携し経済・消費動向について把握し、分析を行う。

（4）調査結果の活用（目的と狙い）

地域の経済動向及び景気動向について、商工会ホームページに掲載することで管内事業者等に広く周知できる。また、経営指導員等が個社支援を実施する際の参考資料、事業計画策定時の基礎情報として活用する。

4．需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】

展示会や商談会場でのアンケート調査を実施してきたものの、分析が不十分なため事業計画に落とし込み「新たな商品開発やサービスの提供」にうまく反映させることができていない。

【課題】

消費者の要望・ニーズを理解して商品を開発や販路拡大等消費者が求めているものを的確に捉え売上の増加に繋げられるような需要動向調査を実施する必要がある。

（2）目標

	現状	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
①調査対象事業者数（ゴルフクラブ製造業者）	1者	1者	1者	1者	1者	1者
②調査対象事業者数（食品製造販売等事業者）	1者	1者	1者	1者	1者	1者

（3）事業内容

小規模事業者が製造･販売する商品や地域資源を活用した商品の開発や改良のため展示会や商談会場、または自社店頭や販売時において経営指導員等がアンケート（Google フォームを活用したQR コード・紙）調査を支援し、需要動向を把握する。

【調査対象】 ①ゴルフクラブ製造業者
【サンプル数】 来場者・来客者 100 人
【調査手段・方法】 地域資源などを活用し商品の製造販売を行う支援事業者で出展に意欲的な者の中から選定し、日本ゴルフ用品協会主催のアジア最大のゴルフ展示会「ジャパンゴルフフェア」において来場している一般ゴルファーに対し需要動向調査を行う。

【分析手段・手法】 調査結果は、経営指導員等が分析を行い、支援者にフィードバックし新商品開発に役立てるほか、事業計画に反映させる。
また、必要に応じて専門家よりアドバイスをもらう。
【調査項目】 価格、品質、見た目、性能、メンテナンスなど
【調査・分析結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業者に直接フィードバックし、新商品やサービスの開発、改善に繋げる。

【調査対象】 ②食品製造販売等事業者
【サンプル数】 来場者・来客者 20 人
【調査手段・方法】 地域資源などを活用し商品の製造販売を行う支援事業者で意欲的な者の中から選定し、店頭において来店者に商品を見てもらい需要動向調査を行う。
【分析手段・手法】 調査結果は、経営指導員等が分析を行い、支援者にフィードバックし新商品開発に役立てるほか、事業計画に反映させる。
また、必要に応じて専門家よりアドバイスをもらう。
【調査項目】 価格、品質、見た目、大きさ、パッケージなど
【調査・分析結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業者に直接フィードバックし、新商品やサービスの開発、改善に繋げる。

５．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

【現状】
借入時の財務分析や補助金等の申請支援時の SWOT 分析を中心に経営状況の分析を実施しているが、経営者の理解度が低い。

【課題】
自社の課題を浮き彫りにし、経営者や後継者等に認識させ、今後自社の課題に正面から立ち向かうため、「傾聴と対話」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる必要がある。

（２）目標

	現状	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
経営課題解決セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営分析事業者数	17 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者

（３）事業内容

巡回や窓口相談、セミナーや個別相談を通じて小規模事業者自ら経営分析を行い、自社の課題を把握し、今後の自社の方向性の判断材料に活用する。
① 経営分析を行う事業者の発掘（経営課題解決セミナーの開催）
【実施内容】６．事業計画策定支援に関するセミナーとセットで開催する。
内容については P.9 ６．事業計画策定支援に関すること（4）事業内容①参照
【募集方法】チラシを作成し、経営指導員等の巡回、窓口相談時や DM 発送、SNS や当会ホームページで広く周知する。
【開催回数】1 回 【参加者】20 者程度

② 経営分析の内容

【支援対象】経営課題解決セミナーを受講した事業者や経営指導を行っている事業者から、経営分析に意欲的な事業者 15 者を選定する。特に需要動向調査の対象とした事業者には重点的に声掛けを行う。

【分析項目】ⅰ．定量分析：財務分析（収益性、生産性、安全性、成長性など）
ⅱ．定性的分析：(自社の強み、弱み、脅威、機会など)

【分析方法】経営指導員等が経済産業省の「ローカルベンチマーク」、J－Net21 の「経営自己診断システム」や「SWOT 分析シート」等を活用し分析を行う。特に、非財務分析においては対話と傾聴による課題抽出に注力する。

（4）分析結果の活用

分析結果は、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。

また、分析結果をデータベース化させ、内部共有することでどの職員でも対応可能な体制を構築する。

6．事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

【現状】

金融相談や持続化補助金等の申請者に対しての支援がほとんどで、小規模事業者にその必要性を十分に説明できていない状況である。

【課題】

小規模事業者に事業計画の必要性を認識させ、積極的に事業計画策定に取り組むことができるよう、セミナーの実施、経営指導員等と中小企業診断士等の専門家と連携し、事業計画の策定の支援を行う必要がある。

（2）支援に対する考え方

小規模事業者が販売促進、利益向上等を目指し、自ら地域経済動向や経営状況分析の結果を踏まえ、需要を見据えた中長期的な観点で経営環境に対応した事業計画が策定できるよう支援する。対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行い、小規模事業者自らが、PDCA を実践し、「成り行き経営」からの脱却を図ることを目的とする。

事業計画の策定前段階において DX に向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

（3）目標

		現状	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
① 経営課題解決セミナー	開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
② DX 関連セミナー	開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数		17 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者

（4）事業内容

①「経営課題解決セミナー」の開催と事業計画書策定支援

中小企業診断士等が講師となりセミナーを開催する。さらにセミナーの参加者や、経営分析を行っている事業計画策定に前向きな事業者 15 者を対象に個別相談を実施し、事業計画の策定支援を行う。

【実施内容】５．経営状況の分析に関するセミナーとセットで開催する。

講　　師：中小企業診断士　等

内　　容：経営状況の分析及び販路拡大、事業承継、事業継続等、参加事業所がそれぞれの経営課題を抽出し、各事業所の課題解決のための事業計画策定支援を行う 。

カリキュラム：[1]経営分析について
[2]課題抽出について
[4]課題解決のための事業計画策定について
[3]補助金、助成金の活用について　　等

【募集方法】チラシを作成し、経営指導員等の巡回、窓口相談時や DM 発送、SNS や当会ホームページで広く周知する。

【参加者数】20 者程度

【支援対象】経営分析を行った事業者、新たな特産品開発等・販路拡大に取り組む事業者、補助金申請を予定する事業者、特に需要動向調査の対象とした事業者には重点的に声掛けを行う。

【支援手法】セミナー受講者や経営分析を実施している事業者に対して、経営指導員等が支援を行う。また、必要に応じて中小企業診断士等の専門家を交えて策定を支援する。
具体的には、地域経済動向調査、需要動向調査、経営分析を踏まえているなど、事業者が当事者意識を持って計画策定に取り組むように支援する。

②「DX 関連セミナー」の開催

小規模事業者の DX に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また、DX に向けた IT ツールの導入や Web サイト構築等の取り組みを推進するため、関連するセミナーを開催する。

【実施内容】講　　師：中小企業診断士　等

内　　容：企業規模や IT 知識の有無に関わらず、参加者が DX の基礎を理解し、自社の業務に活かせる具体的なヒントを得られるような内容とする。

カリキュラム：[1]SNS を活用した情報発信について
[2]EC サイトの利用方法
[3]DX に向けた AI・IT ツールの導入　　等

【募集方法】チラシを作成し、経営指導員等の巡回、窓口相談時や DM 発送、SNS や当会ホームページで広く周知する。

【参加者数】10 者程度

【支援対象】生産性向上や業務効率化、新たな販売方法などを模索する若手事業者等

【支援手法】セミナー受講者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、必要に応じて IT 専門家等の派遣を実施する。

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

【現状】

事業計画策定後のフォローアップを行っているが、計画の取り掛かりが遅く計画を変更するケースも発生してきている。

【課題】

これまで実施しているものの不定期であったため、事業計画を着実に実行できるように各事業者に対し２カ月に１回、窓口相談や巡回訪問を行い、継続的なフォローアップを実施する必要がある。

（２） 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見出すこと、対話を通じてよく考え、現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画の策定はあくまで手段であることから、確実な計画の実行とやむを得ず計画の見直しが必要な場合は速やかに計画を変更する。必要に応じて中小企業診断士等の専門家と連携し支援を行う。

（３） 目標

○支援対象：事業計画策定を行った事業者

	現状	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
フォローアップ対象事業者数	10者	15者	15者	15者	15者	15者
頻度（延回数）15者×6回 ※2カ月に1回	70回	90回	90回	90回	90回	90回
売上増加事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
利益率１％以上増加事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者

（４）事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員等が巡回訪問等により、原則として２カ月に１回、継続的なフォローアップを行う。フォローアップにおいては、計画実行後の成果のイメージを具体的に示すなど、計画実行への動機付けに重点を置く。

また、計画通りに実施出来ていない事業者等に対して中小企業診断士等の専門家と連携し、課題整理を行いながら第三者視点を必ず導入し、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などを行う。回数については進捗状況によって変更する。

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】

展示会や商談会でアンケート調査を実施してきたが調査情報が不十分で事業計画に反映させることができていない。

また、効果的なPR方法や自社商品のプレゼンテーションが苦手な事業所も多く出展してもなかなか需要の開拓に結びついていない。

【課題】

アンケートについては、顧客ニーズにあった需要動向の情報収集や分析を行い「売れる商品開発」を目指して需要動向の調査や分析を行う必要がある。

展示会や商談会の出展に際して、事前・事後のフォローアップに対して専門家等を活用しながら、今後はDXを取り入れ効果的な自社PRや自社商品のプレゼンテーション能力を向上させ商談の成立を目指し新たな需要の開拓を行っていく必要がある。

（２）支援に対する考え方

展示会や商談会に出展する小規模事業者に対して経営指導員等が出展前後の支援を行うとともに、出展期間中には、陳列やブースづくり、商品情報の整理（商談シート等）、接客対応など、支援者とともに行う。

これによって、成約による売上向上、事業者の知名度向上を目指す。

（３）事業内容及び目標

①ジャパンゴルフフェア出展支援

国内外のゴルフ用品メーカー及びゴルフ関連企業、観光団体、各種アパレルメーカーなど、ゴルフ産業に携わる多くの企業が参加する。ゴルフ用品メーカー等の製品展示のほか、プロゴルファーのトークイベント、参加型の体験イベントをはじめ、各メーカーのクラブの試打や講演会なども実施しており、商工会が展示ブース費用の補助を行い、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

また、一般ゴルファーの入場も多いため、アンケート調査も行う。

特　　徴：日本ゴルフ用品協会主催のアジア最大のゴルフショー
開催場所：パシフィコ横浜　展示ホール
開催規模：出展社199社　来場者数4万125人　※昨年度実績
開催回数：毎年1回　3月の3日間（金曜日～日曜日）にかけて開催
対象業種：ゴルフクラブ製造業者
目　　標：下表のとおり

①ジャパンゴルフフェア	現状	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
出展事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
成約件数／者	3件	3件	3件	3件	3件	3件
売上増加額／者	15万円	15万円	15万円	15万円	15万円	15万円
利益増加率／者	－	2%	2%	2%	2%	2%

②フードスタイル関西　等出展支援

食品製造事業者1社を選定し参加させる。参加させるだけではなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前に支援を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

特　　徴：関西最大級の外食・中食・小売業界へ販路拡大をするための商談展示会
開催場所：インテックス大阪
開催規模：出展社数755社　来場者数2万3789人　※昨年度実績
開催回数：毎年1回　1月の2日間（水曜日～木曜日）にかけて開催
対象業種：食品製造販売等事業者
目　　標：下表のとおり

②フードスタイル関西	現状	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
出展事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加額／者	－	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
成約件数／者	3件	2件	2件	2件	2件	2件
利益増加率／者	－	2%	2%	2%	2%	2%

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】

事務局が作成した実績表を基に外部有識者含め「経営発達支援事業評価委員会」を年１回開催し、当会ホームページで公表しているが、意見の取り纏めや評価する程度に留まり次年度の計画へ反映できていない。

【課題】

経営発達支援計画に基づいて実施した事業を客観的に評価し、次年度以降の各事業改善や見直し等に繋げられる体制を構築する必要がある。

（２）事業内容

経営発達支援事業の進捗状況や実績等について「経営発達支援事業評価委員会」を年度毎に１回開催し評価を行う。委員会の構成員は、当会正副会長のほか、市川町地域振興課、法定経営指導員に加え、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする。

事業の成果・評価・見直しの結果については、当会ホームページで公表し、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

また、「経営発達支援事業評価委員会」の評価結果を職員間で共有し、職員会議等において改善策を検討し、当該事業のPDCAサイクルを効果的に回す体制を構築する。

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】

これまでは、兵庫県商工会連合会や中小企業大学校等が主催する各種研修会参加し、資質の向上に繋げてきた。

【課題】

職員の経験年数等により、職員間の支援能力のバラつきがある。また、研修会で得た情報や知識は個人に帰属しがちなため、職員間での情報の共有に努める必要がある。

（2）事業内容

１）外部講習会等の積極的活用

当会の経営指導員等は、兵庫県商工会連合会、中小企業基盤整備機構が開催する研修会に支援能力の一層の向上のため計画的に派遣する。

①経営指導員等 WEB 研修システム

小規模事業者の抱える様々な経営課題の解決に役立つ情報・支援策の習得のため全国商工会連合会が運営する本研修システムを活用し、経営支援全般に係る支援能力を身に付け、経営支援員間の能力のバラつきを軽減する。

②職員事例発表会

兵庫県商工会連合会の職員が一堂に会する発表会に積極的に参加し、優良支援事例を聴講することにより支援ノウハウの共有化・個々のスキルアップに繋げる。

③DX 推進に向けたセミナー（当商工会主催）

小規模事業者の DX 推進に向けて、経営指導員等の IT 知識や実践的スキルを習得するため、セミナー等に積極的に参加する。

ｉ．事業者にとって内向け（事業効率化等）の取組みに関するセミナー等

クラウド会計ソフト、キャッシュレス、情報セキュリティ対策、補助金の電子申請等

ⅱ．事業者にとって外向け（需要開拓等）取組みに関するセミナー等

ホームページや SNS を活用した販促、EC サイト構築等

④中小企業大学校における研修

立場に見合った支援能力を取得するため基礎研修、専門研修を職員のキャリアのステップに応じて受講する。

２）OJT 制度の導入

経営指導員等が、小規模事業者の課題解決のために専門家派遣を行う際に、必ず同行することで専門家の指導ノウハウや手法を学び職員自身の資質向上を図る。

３）組織内での共有体制

職員会議を毎月１回開催し、支援内容の発表や検討を行い、支援ノウハウや支援情報を共有することで全職員の資質向上を図り、検討内容をデータベース化しいつでも閲覧できるようにすることで小規模事業者の支援に活用する。

１１．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】

経営環境や市場動向など、表面的な情報交換に留まり、小規模事業者の支援に繋げていくために必要なノウハウや支援情報の共有や情報交換までは至らなかった。

【課題】

今後は、行政、外部支援機関、及び外部専門家や隣接商工会等と連携し、小規模事業者の支援に繋げていくために必要なノウハウや支援情報の共有に重点を置き、より有益な情報の共有に努める必要がある。

（2）事業内容

① 「経営改善貸付連絡協議会」

㈱日本政策金融公庫姫路支店管内の商工会や商工会議所等を対象に開催される本協議会に年1回参加し、管内の小規模事業者の現状・経営環境、資金状況等について情報交換・収集を行い、広範囲の経済動向や需要動向を把握し、経営発達支援事業に活用して小規模事業者への支援に繋げる。

② 地域金融機関との連携

地域の経済、金融動向等の情報を共有し、地域の需要動向、支援ノウハウ等について有益な施策等について情報交換を行う。

またセミナーの開催においては、開催日やテーマ等を共有し、それぞれの機関で周知徹底を行うなど、小規模事業者支援をより効果的に実施する。

③ 県下の商工会との連携

兵庫県商工会連合会が開催し、県下事務局長及び県連幹部職員が参加する事務局連絡会（年4回）及び中播磨地区商工会連絡協議会（姫路市商工会・神河町商工会・市川町商工会・福崎町商工会）が実施する会議（年6回）、チーフコーディネーター研修連絡会（年3回）に参加して商工会同士の連携を深め、先進的な取り組みや支援ノウハウ等の情報を得る。

１２．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】

商工会主催で開催していたイベントについては、業務見直しを行い廃止したため、市川町 PR のためのイベントへの協力を中心に行っている。

【課題】

今後の事業においては、人口減少、町や特産品の PR 不足等、地域経済の活性化が困難となる課題を、行政、商工会、観光協会などが共有し、一体となって取組む必要がある。

（2） 事業内容

地域特産品・サービスの開発・改善を支援し、市川町の移動式情報発信拠点等を活用した地域 PR を通して、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。

①市川町ゴルフまつり実行委員会への参加（魅力ある地域づくり）

市川町、商工会、ゴルフ関連事業者、地元金融機関で委員会を構成し定期的な会議を行い、地域愛の醸成や地場産業のPRなどを目的に活動を行う。

具体的には町内の小学校の授業でゴルフ体験教室を行い、自分の住んでいる市川町に誇りを持ってもらうため、ゴルフクラブアイアンヘッド発祥の地の歴史や製造工程を学んでもらい、町内のティーチングプロによる指導を受け、市川町で製造されたゴルフクラブの試打等を行う。

また、移動式情報発信拠点で専用のトラック（愛アン8-10号）を活用し、町に来ていただくのではなく、人が集まっているところを訪問し、市川町の「顧客」や「ファン」を獲得するため、特産品のPRや、ゴルフクラブの試打など、全国各地を回り地域の魅力発信を行う。

※市川町ゴルフまつり実行委員会となっているが、ゴルフまつり開催が目的ではなく、地域愛の醸成や地場産業のPRが目的の委員会となっている。

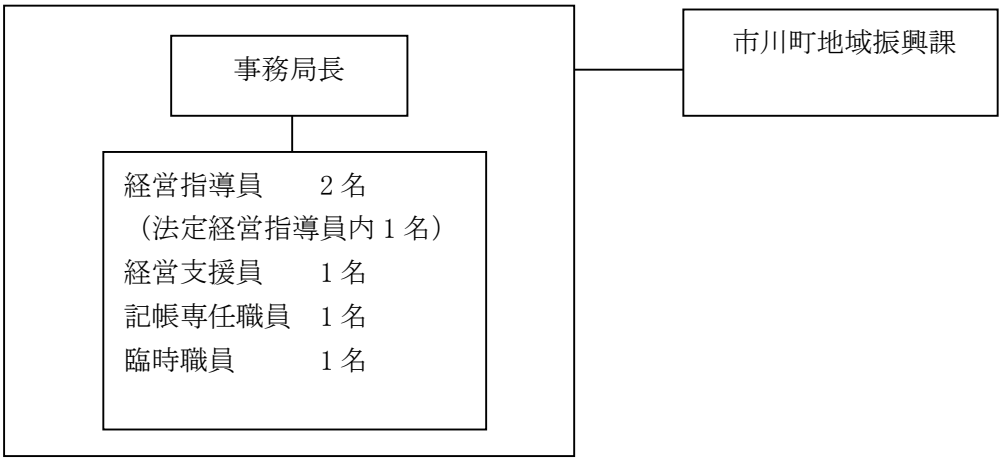
（別表２）

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11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）



（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法定経営指導員の氏名、連絡先

氏　名：　稲川　祐一
連絡先：　市川町商工会
兵庫県神崎郡市川町西川辺 163-1
TEL.0790-26-0099

②法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

経営発達支援計画の実施、実施に係る助言及び進捗状況管理、事業の評価・見直しの際の情報提供を行う。

（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

〒679-2315　兵庫県神崎郡市川町西川辺 163-1
市川町商工会
TEL.0790-26-0099　/　FAX.0790-26-0674
E-mail　info@ichikawa-hyogo.jp

②関係市町村

〒679-2315　兵庫県神崎郡市川町西川辺 165-3
市川町地域振興課
TEL.0790-26-1015　/　FAX.0790-26-3121
E-mail　shinkou@town.ichikawa.lg.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		4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
	専門家委託費	200	200	200	200	200
	セミナー開催費	300	300	300	300	300
	専門家派遣費	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
	展示会出展費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500

（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
会費収入、手数料収入、市川町補助金、兵庫県補助金、伴走型小規模事業者支援推進事業費、事業受託料　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