

経営発達支援計画の概要

実施者名	新温泉町商工会（法人番号：3140005013047） 新温泉町（地方自治体コード：285862）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) 小規模事業者の経営体質強化と事業計画策定支援 2) 地域ブランド・特産品の販路開拓支援 3) 創業者支援 4) 事業承継の促進
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 地域経済の動向・現状を把握し情報提供をすることで、経営方針を明確にし、経営分析及び事業計画の策定に活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 外部機関に委託し調査結果を新商品・新サービス開発や事業計画策定支援に活用する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 事業計画を策定するために必要な実態把握を行う。定性・定量分析等を行い継続的な支援に活用する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定の意義・目的の理解を促し、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を支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 策定した計画の進捗状況等を確認し計画実行の支援を行う。必要に応じ、専門家派遣を活用した計画実行支援を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商談会等の出展支援の実施により、新規顧客・取引先への新たな需要創出、販路拡大に繋げる。</p>
連絡先	<p>新温泉町商工会 支援課 〒669-6702 兵庫県美方郡新温泉町浜坂 2143 番地 10 TEL 0796-82-1152 FAX 0796-82-3732 e-mail office@sinonsen.com</p> <p>新温泉町 商工観光課 〒669-6792 兵庫県美方郡新温泉町浜坂 2673 番地 1 TEL 0796-82-5625 FAX 0796-82-3054 e-mail syokokanko@town.shinonsen.lg.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) 新温泉町の概況

新温泉町は、平成 17 年に旧浜坂町と旧温泉町の 2 町が合併し誕生した。合併当初の人口は 17,467 人（平成 17 年 10 月 1 日国勢調査人口）、現在は 12,180 人（令和 6 年 10 月 1 日推計人口）で、合併時から比べ人口が 30.2%減少し、高齢化率 40%を超える超高齢化地域である。

北は日本海、西は鳥取県に接しており、海岸部は、日本海特有の荒波に侵食され、数々の洞門や断崖絶壁などダイナミックな景観が続き、内陸部は 1,000 メートル級の山が立ち並び、自然公園指定区域が約 5 割を占める。

また、泉質の異なる 3 つの温泉（湯村温泉、浜坂温泉、七釜温泉）があり、豊かな自然環境は、ユネスコのプログラムの一つである、世界地質公園「山陰海岸ジオパーク」※として平成 22 年から世界認定されている。

主な産業は、高温で豊富な湧出量を誇る温泉を基にした観光業や漁獲量が全国上位を占める漁業（松葉かに、ホタルイカなど）並びに水産加工業が盛んであり、山間地域では全国和牛の素牛として有名な但馬牛の生産地として知られている。

また、新温泉町は令和 3 年策定の第 2 次新温泉町総合計画の基本計画で、まちづくりの基本方針の 1 番目に「豊かな資源を生かして産業を育てるまち」を掲げており地域資源である温泉、海産物、但馬牛の強みを生かし産業の振興を図ることとしている。



2) 新温泉町の事業者の現状

地域内の商工業者数は 585、うち小規模事業者数は 493 となり、前回の平成 28 年（商工業者 728、小規模事業者数 559）と比べ商工業者▲19.6%、小規模事業者▲11.8%となっている。

新温泉町の商工業者数

(単位：者)

	製造業	建設業	卸売業	小売業	宿泊業	サービス業	合計
事業者数	41	94	26	141	38	245	585
小規模事業者数	33	91	18	108	34	209	493

「令和 3 年度経済センサス」

新温泉町の主な産業である漁業・観光業が盛んであり、総生産額は約 45,282 百万円。

産業別の生産額は、第 1 次産業が約 2,881 百万円（6.4%）、第 2 次産業が約 7,631 百万円（16.9%）、第 3 次産業が約 34,182 百万円（75.5%）、その他が約 588 百万円（1.3%）となっている。（兵庫県企画県民部ビジョン局統計課「令和 3 年度市町村内総生産（名目）」）

前述のとおり第 1 次産業は、松葉かにと呼ばれるズワイガニやホタルイカなどの水揚げが全国有数の水揚げを誇る漁業、但馬牛の他豊かな自然環境で行われる農業が盛んである。

第 2 次産業の中心は魚介類や農作物を使ったである食品加工業が中心であるが一方で経営者の高齢化により、廃業する事業所も少なくない。

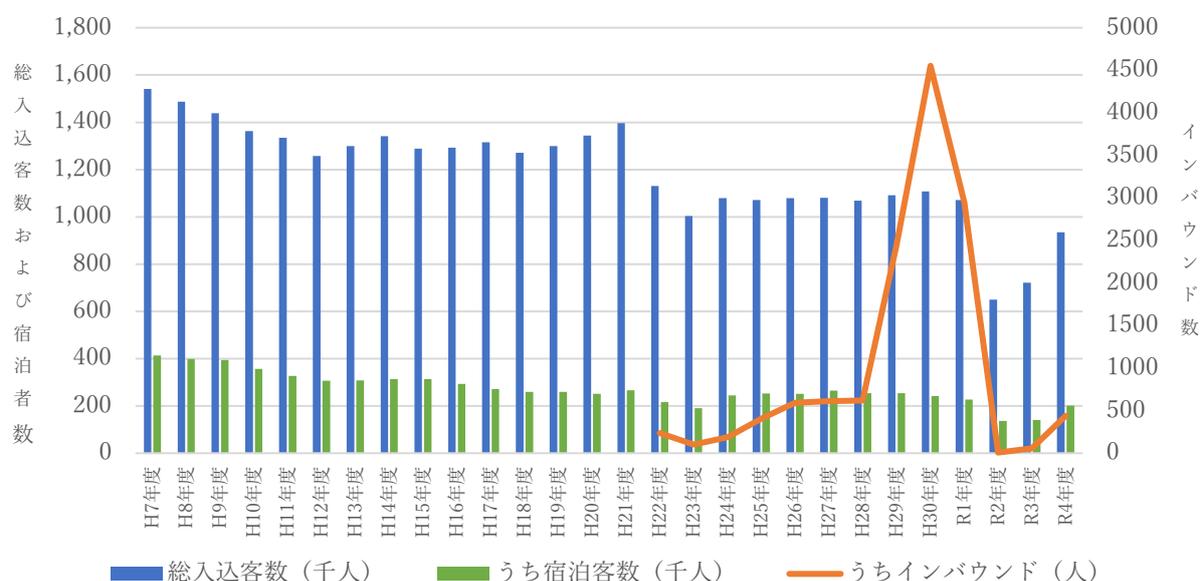
また、建設業は公共投資が減少傾向にあるため規模を縮小する傾向にある。

第3次産業の中心である観光業は平成30年に約1,071千人の来訪、約227千人が宿泊、その内インバウンド客が4,553人に利用いただいたが、新型コロナウイルス感染症により大きな影響を受けたが、観光庁の高付加価値化事業などを活用し温泉街の宿泊・飲食業では、自社の強みを活かした利益に繋がる設備投資を実施することで業況を改善している事業者も多い。

また、人口減少や高齢化、通信販売やネットショッピング、地域外へ買い物客の流出により小売業の経営不振が進んでおり、後継者不在により廃業になるケースが増えている。

一方で商店街の空き店舗や空き家を利用した飲食業やサービス業の新規開業も増加している。

～新温泉町観光客入込数グラフ～



※出典：新温泉町統計要覧

3) 新温泉町の事業者の課題

小規模事業者数の減少に歯止めをかけることが大きな課題である。また、下降傾向にある小規模事業者の経営改善するための取り組みが必要である。

商業分野では、後継者の育成や事業承継支援、さらには空き店舗や空き家を活用した創業支援に取り組む必要がある。

また、工業分野では、海産物や農産物などの地域資源等を活用した食品加工業における売上高・利益率の向上を目指し、販路開拓支援を一層強化することが求められる。

さらに、観光業では、集客の余地が大きいインバウンド客の誘客に向けた取り組み、情報発信の強化と見直しが必要である。

(2) 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

新温泉町商工会は、平成22年10月に2町商工会（浜坂町商工会・温泉町商工会）が合併し誕生した。職員数は9名（事務局長1名、経営指導員4名、経営支援員1名、記帳専任職員1名、一般職員2名）で、事業所の経営指導に従事し、経営改善普及事業や地域活性化事業に取り組んできた。平成25年2月に経営革新等の認定支援機関となり、小規模事業者支援にあたってきた。

この間、新型コロナウイルス感染症によるパンデミックが発生し世界経済は混乱したが、令和5年5月8日から「5類感染症」になってからは、徐々に経済活動が戻り、令和6年度には

インバウンド需要がコロナ前を超える状況となっている。

ただ、長引いた影響は、地方経済に未だ影を落としており、少子高齢化も相まって経営状況の改善は未だ不透明な状況である。

その様な状況下において、個者支援を地道に続けた結果、一部では販路開拓や新商品開発などによる経営改善やスモールビジネスで創業が活発化している。

しかし、多くの小規模事業者は、自者の課題を認識できず、また、商工会も経営改善普及事業だけを求める小規模事業者に強く働きかけが出来ていなかった。

①長期的な支援の在り方

小規模事業者は、市場の需要を注視し、環境に対応した事業計画を立て、実施と見直しを繰り返すことで商品やサービスをブラッシュアップし、利益を追求することができる。しかし、経営資源が限られているため、商工会などの支援機関が共に取り組み、伴走しながら自走を促す体制が必要である。

②新温泉町総合計画との連動性・整合性

管内の小規模事業者は、令和3年12月策定による「第2次新温泉町総合計画（後期：2022年～2026年）」の基本方針のひとつである『豊かな資源を生かして産業を育てるまち』にあるように、より一層地域資源の活用を推進し、情報発信を行うことで、地域外から人・金を獲得することで、地域内の経済活性化に取り組む。

③商工会としての役割

新型コロナウイルス感染症のパンデミックで世界経済は混乱したが、令和5年5月8日の「5類感染症」への移行後、経済活動は徐々に回復し、令和6年度にはインバウンド需要がコロナ前を超える状況となっている。

しかし、地方経済は長引く影響や少子高齢化の影響を受け、経営改善は依然として不透明である。一部では販路開拓や新商品開発により経営改善が進んでいるものの、多くの小規模事業者は自社の課題を認識できていない。

新温泉町商工会では、管内の主要産業である食品加工業と観光業を重点支援とし、計画的な事業経営を促進し、売上と収益の維持・向上を目指す。

商工会は小規模事業者の一番身近な相談相手であり、日々変化が生じる経営環境において、対話と傾聴を通じ、個々の事業者に寄り添う伴走型支援を行い、持続的発展を図る。

(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。

次の4項目を目標に定め、巡回活動等により支援を行い小規模事業者の経営の持続的発展に向けた支援を実施する。

- 1) **小規模事業者の経営体質強化と事業計画策定支援**
- 2) **地域ブランド・特産品の販路開拓支援**
- 3) **創業者支援**
- 4) **事業承継の促進**

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

1) 小規模事業者の経営体質強化と事業計画策定支援

金融、税務、補助金申請の相談や巡回・窓口相談を通じて、支援対象事業者の掘り起こしを行い、兵庫県商工会連合会チーフアドバイザーや中小企業診断士等の外部専門家と連携し、経営分析セミナーや個別指導を行う。

対話を通じて実現可能な計画策定支援を行い、計画策定後は、定期的なフォローアップを行い、経営基盤の強化を目指した伴走型支援を実施する。

2) 地域ブランド・特産品の販路開拓支援

地域ブランドや地域資源の需要調査を基に新商品・新サービス開発を専門家と共に支援する。

開発後には商談会・展示会へ出展を促し、販路開拓と共に来場者のフィードバックにより新商品・新サービスのブラッシュアップの支援を行っていく。

3) 創業者支援

近年増加している創業者や創業希望者には創業塾や兵庫県商工会連合会チーフアドバイザーや中小企業診断士等の外部専門家、経営指導員等の巡回・窓口相談で事業計画の策定を支援する。

4) 事業承継の促進

高齢の経営者が増えており、後継者がいない事業者も多く独自の技術や人脈が途絶え、地域衰退に繋がる事業も少なくない。事業承継の重要性を伝え、親族内承継、従業員承継、外部承継を含めた具体的支援を行います。事業承継引継ぎセンターや兵庫県商工会連合会チーフアドバイザーなどの専門家と連携し、事業者に寄り添いながら事業承継に向けた支援を行う。

3. 地域の経済動向調査に関すること

1) 現状と課題

[現状]

四半期毎に会員事業所100社（建設業16者、製造業12者、小売・卸売業24者、飲食宿泊サービス業44者、その他業種4者）に対し「経営状況アンケート」を実施していることに加え、兵庫県但馬県民局 景気動向調査、豊岡公共職業安定所 雇用状況について新温泉町商工会のホームページにて公表している。また、年1回RESASの情報収集し年度末に公表している。

さらに年1回発行の新温泉町商工会報「みゆみ」に景気動向要約とホームページで詳細情報を公表していることを掲載している。

[課題]

これまでは会員アンケート集計情報、地域の景気動向調査、雇用状況を公表しているものの、十分な分析が行われているとは言い難い状況であった。会員事業者の景況調査引き続き行い、ビッグデータ等を活用した分析が行われていなかったため、この点を改善した上で実施する。

※新温泉町商工会報「みゆみ」は新温泉町広報と一緒に町内全戸配布しており、会員事業所のみへの情報提供ではない。

2) 目標

①RESASを活用した地域の経済動向分析

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

②会員景況調査

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

③景気動向調査

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

3) 事業内容

①RESASを活用した地域の経済動向分析

管内の経済動向等についてより詳細な実態を把握するため、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、ホームページで年1回公表し、事業計画策定支援等に活用する。

【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会員景況調査

会員事業者（うち小規模事業者415者）に対して、巡回等を通じて四半期毎に景況調査実施し、ホームページで年4回公表し、商工会報（年1回）と町広報（年4回）にホームページの該当ページのQRコードを掲載し、経営分析・事業計画策定支援等に活用する。

【調査項目】前年同期比売上高・収益・資金繰り・雇用状況、翌四半期の売上高・収益・資金繰り・雇用状況見込み等

③景気動向調査

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」、兵庫県但馬県民局「但馬の経済指標」、豊岡公共職業安定所「雇用状況」を参考に、年4回取りまとめと分析を行い、ホームページで年4回公表する。

【調査項目】業種別売上・収益動向、求人・求職状況、融資残高、信用保証承認額・財務残高

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]

新商品開発や新たな販路開拓を希望する農水産加工業者5社が、展示会・商談会にてアンケート調査を実施。

また、宿泊者へのアンケート調査を計画していたが、当町を訪れていない見込み客への調査がより効果的と判断し、国内客の誘客については観光協会と金融機関が行うキャンペーンを実施しており、当事業ではインバウンド客の誘致を優先。海外の観光プロモーションイベント（令和6年度はバンコク日本博2024）で宿泊・体験型アクティビティ事業者6者がアンケート調査を行った。

アンケートの内容については、事業者と経営指導員、専門家が協議して決定しており、集計されたアンケート結果は事業者と経営指導員が分析し、商品やサービスの改善支援を行っている。また、宿泊事業者向けには、国内客情報を「じゃらん宿泊旅行調査」から、インバウンド情報を「訪日ラボ」の調査報告から収集し、旅行者の傾向を把握している。

[課題]

展示会・商談会でアンケートを実施することにより、商品・サービスのブラッシュアップにつながっているものの、可視化されていない潜在的な需要については現在のアンケート調査や業界紙等からの情報収集では十分に行えていない。潜在的な需要を把握するためには消費者アンケートだけでは不十分であるため外部機関による調査が必要である。

2) 目標

①業界動向調査

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
食品工事業者	—	1回	1回	1回	1回	1回
宿泊事業者	—	1回	1回	1回	1回	1回

3) 事業内容

①業界動向調査

[食品工事業者]

新たな商品開発や販路開拓に向けて、食品製造・流通分野に明るい外部専門家等に委託し、都市部で求められている食品についての情報を収集・分析する。情報は事業者にフィードバックする。

【調査手法】

外部専門家に調査を委託し、都市部で求められる情報を収集し分析した情報を提供いただく。

【調査項目】

味、匂い、価格、容量、パッケージデザイン（見た目）等

【調査結果の活用】

調査結果を事業者にフィードバックし、新商品開発や商品改善資料として活用する。

[宿泊事業者]

【調査手法】

JTB等、旅行者の情報収集を行う外部事業者旅行者についての情報収集・分析を委託する。情報は事業者にフィードバックする。

【調査項目】

来訪目的、来訪予定地、旅行予算、新温泉町の興味を持ったコンテンツ

【調査結果の活用】

調査結果を事業者にフィードバックし、新プラン作成や海外旅行博での事業PR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]

新たな取組を目指す事業者や経営資源が乏しい事業者など商工会の支援が必要な事業者に対して、セミナーや経営指導員等の巡回を通じて経営課題を抽出し、課題解決に向けた事業計画策定に向けた支援を行っている。特に経営計画の策定に積極的な小規模事業者には経営指導員等の巡回・窓口相談に加え、専門家のアドバイスを受けながら事業計画の策定支援を行っている。

[課題]

新たな取組に向けた支援だけでなく、事業承継やDX化など事業者が必要としている支援は多岐にわたり、表面的な課題に隠れた本質的な課題を「傾聴と対話」を通じて把握し、事業承継引継ぎセンターなど外部支援機関とも連携しながら実施する。

2) 目標

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
経営分析セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
受講者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者
経営分析実施事業者	者	30者	30者	30者	30者	30者

3) 事業内容

①経営分析の内容

【対象者】

経営分析セミナー受講者や経営指導員等の巡回・窓口相談者の中から経営分析が必要な事業者、新たな計画策定を行う事業者。

【分析項目】

定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。

≪財務分析≫決算書や経営係数分析表に基づき、収益性、生産性、安全性等の分析

≪非財務分析≫事業所がもつ商品やサービス、技術やノウハウ、従業員の資質など経営資源、SWOT分析による、強み、弱み、脅威、機会など経営環境の把握や課題抽出

【分析手法】

事業者の状況や局面に合わせて経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」等のツールを活用し、外部専門家を交え経営指導員等と当該事業者とで分析を行う。

4) 分析結果の活用

分析結果は、小規模事業者へ対面でフィードバックを行い事業計画策定における基礎資料として活用する。

分析結果は、経営カルテに入力し職員同士の情報が共有され指導力向上としても役立つ。これによって、効果的な伴走型支援が可能となり、合理的で実現可能性の高い事業計画の策定、強みを活かした経営の実施により、本質的な経営基盤の強化につなげる。

6. 事業計画策定支援に関すること

1) 現状と課題

[現状]

事業計画策定セミナー、創業セミナーをそれぞれ毎年1回ずつ実施している。

また、経営指導員等や外部専門家による個別相談も実施し、事業計画の策定を行っている。

[課題]

事業計画策定支援に向け、事業計画策定セミナーを実施しているが事業計画策定の重要性が浸透していないためか、チラシやホームページでの周知では参加者が集まらず、人集めのために職員が直接事業所に訪問、依頼し何とか参加者を集めている状況が続いている。

一方で創業希望者の支援が増加しており、職員マンパワーが不足している。これらのことから事業内容を見直すなど、改善した上で実施する。

2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の重要性を伝えても意識変化を促すことは非常困難なため、より実態に沿った形の支援を行うために経営分析セミナー内で経営計画策定について解説を行う。経営分析セミナー受講者や窓口・巡回相談を通じて経営分析を行った事業者のうち年間10者について外部専門家や経営指導員等の個別相談により事業計画策定を目指す。

また、事業計画の策定段階において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

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
①DXセミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
受講者数	9者	15者	15者	15者	15者	15者
②個別相談対応による経営計画策定数	者	10者	10者	10者	10者	10者
③創業セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
受講者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者
創業計画策定数	7者	5者	5者	5者	5者	5者

4) 事業内容

①DXセミナー

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDX化に向けたITツールの導入やWEBサイト構築等の取り組みを推進していくために、セミナーを開催する。

DXの知識は経営資源に限られる創業者にも必要であるため、創業セミナー受講者にもDXセミナー受講を促す。

【対象者】DXに関する意識の醸成や基礎知識の習得が必要な小規模事業者、創業希望者

【募集方法】募集チラシを町広報と共に全戸に配布すると共に、商工会ホームページでも周知する。

【カリキュラム】業務効率化に繋がるITツールの導入方法・事例やSNS活用事例解説

②個別相談対応

【対象者】経営分析セミナー受講者や窓口・巡回相談で5. 経営状況の分析を行った小規模事業者のうち、資金調達の必要性がある小規模事業者、事業承継が課題となっている小規模事業者、重要な経営課題を有する小規模事業者等を対象とする。

【募集方法】経営分析セミナー受講者や3. 地域の経済動向調査の経営状況アンケートで経営状況・資金繰りが悪化している小規模事業者へ巡回し、事業計画策定を促す。

③創業セミナー

創業に必要な経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が身につく講義を4回以上（1回2時間程度）、1ヶ月以上に渡り開催する。具体的に創業を目指す方には専門家、経営指導員等が事業計画策定、資金調達支援、補助金申請支援などのフォローを行う。また、創業後は販路開拓・新商品・サービス開発支援に加え、経理、税務、労務など経営改善普及事業分野のフォローを行う。

【対象者】創業をしようとしている方、創業間もない方、将来創業を計画している方

【募集方法】募集チラシを町広報と共に全戸に配布すると共に、商工会ホームページでも周知する。

【カリキュラム】経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が身につく講義及び事業計画策定を4回以上（1回2時間程度）

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]

事業計画を策定した事業者も日常の業務が最優先となるため、計画を実施できない場合が多く見られる。また、補助金等申請を伴う事業計画については、事業実施・実績報告支援のフォローを行っているが、実績報告後の計画的な巡回によるモニタリング・進捗管理ができていないのが現状である。さらに創業者が近年増加しているため、創業後のフォローも十分に行えていない。

[課題]

今後は職員が支援計画を事業所ごとに策定し、巡回指導だけでなく窓口相談も含めた定期的なフォローアップにより進捗状況を共有し、PDCAサイクルによる支援を効率的に実施する。

これまで目標に「利益率増加事業者数」をあげていたが、売上高が増加しても設備投資や新規雇用を行うことで収益率が減少する可能性があるため、「付加価値額増加事業者数」に変更する。

※付加価値額の計算は経営革新計画に基づき行う。

2) 支援に対する考え方

事業者が「自走化」できるよう創業者を含め事業計画を策定したすべての事業者を対象とするが、経営状況や事業計画の進捗状況により、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	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
フォローアップ 対象事業者	9者	30者	30者	30者	30者	30者
フォローアップ頻度 (延べ回数)	9者	120回	120回	120回	120回	120回
売上増加事業者数	者	10者	10者	10者	10者	10者
付加価値額増加事業者数	者	10者	10者	10者	10者	10者

4) 事業内容

事業計画策定事業者に対しては、四半期毎のフォローアップを原則とし、経営改善等の重要かつ緊急性の高い経営課題を有する事業者は集中支援先とし、毎月1回ペース（必要に応じてそれ以上）で集中的に支援を行う。

進捗状況が思わしくないと判断する場合には、兵庫県商工会連合会の専門家派遣など第三者の視点を必ず投入し、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]

宿泊業の販路開拓としてインバウンド客を誘客するため国内外で開催される商談会や農水産加工事業者の販路開拓のため地方銀行フードセレクション、FOOD STYLE Kansai 等の展示会・商談会への出展支援を行い、当日は職員が同席し、商談の支援を実施している。

販路開拓のための展示会・商談会出展にあたり、事前対策セミナーとして展示会出展・プレスリリースについてのセミナーの開催や外部専門家による個別相談等も実施している。小規模事業者の情報発信力強化が必要となったため、事前対策としてプレスリリースセミナーを開催している。

[課題]

インバウンド客の誘客に向けた海外商談会への出展支援を実施し、効果は上がったものの、その効果は出展支援を行った一部の宿泊業者に留まっている。また、海外商談会では宿泊先だけでなく、体験型アクティビティや周辺観光地からのアクセス等の幅広い問合せがあり、商談会での受注よりインバウンド客が興味を引く情報を収集し、地域内事業者へフィードバックを行い、情報発信を行う方が有効だと考える。

農水産加工事業者の支援については、展示会等出展によって商談数・契約数が増加している事業所については積極的な出店伴走支援から見守り・進捗確認の支援へ移行し、新たに販路拡大のノウハウが乏しい事業者の支援を行っていく。また、農水産資源以外を活用した事業者もあるため、業種を拡大し今後は食品加工事業者の販路開拓支援を行う。

2) 支援に対する考え方

①観光事業者

国内旅行はコロナ禍以降、旅行業者が手配する旅行からネットやOTA(オンライントラベルエージェント)を利用する個人旅行へシフトしており、その割合は8割を超えている。

国内個人客の誘客は観光協会が行政・金融機関等と連携しキャンペーンやプロモーション活動を行っており、一定の効果が見受けられる。そのため、来訪が少なく潜在客数の多いインバウンド客の誘客に集中し、海外商談会に出展し、当町のPRを行う。

②食品加工事業者

大阪、首都圏等で開催される地方銀行フードセレクション、FOOD STYLE kansai等の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、陳列・出展準備のための展示会出展・プレスリリースセミナーを開催し、出展期間中には展示会等への出展に慣れていない事業者には職員が伴走支援を行う。

3) 目標

①観光事業者

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
海外商談会	1回	1回	1回	1回	1回	1回

②食品加工事業者

	現行	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
商談会・展示会 出展事業者	5者	5者	5者	5者	5者	5者
成約件数	5件	5件	5件	5件	5件	5件
展示会出展・プレス リリースセミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
セミナー受講者	10者	10者	10者	10者	10者	10者

4) 事業内容

①観光事業者

インバウンド客誘客に向けて海外商談会の出展ブースを借り上げ、宿泊業をはじめアクティビティ提供事業などの観光事業者の出展を支援する。

②食品加工事業者

【商談会出展事業】

食品加工事業者の販路開拓に向けて商工会が地方銀行フードセレクション・FOOD STYLE kansai等において展示会小間を借り上げ、販路開拓のノウハウが少ない小規模事業者を優先的に出展、新たな需要の開拓を支援する。

【展示会出展・プレスリリースセミナー】

商談会・展示会出展、プレスリリースを希望する事業者に対して商品陳列や商談の進め方、出展情報発信のためセミナーを開催する。また、商談会出展を希望する事業者については専門家による個別相談を実施し、商品ごとの出展時の注意点や名刺交換を行ったバイヤー等へのお礼メールについての具体的なアドバイスを行う。

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]

経営発達支援計画を円滑かつ効果的に進めるため、経営発達推進委員会（構成員：副会長1名、理事5名）と経営発達支援計画評価委員会（構成員：【外部有識者】大阪商業大学教授池田潔氏、兵庫県商工会連合会、新温泉町、浜坂観光協会、湯村温泉観光協会、但馬銀行浜坂・湯村支店、但馬信用金庫浜坂・湯村支店、鳥取信用金庫浜坂・湯村支店、町内小規模事業者代表2名）を設置。

経営発達推進委員会（総務政策委員会と同メンバー）と事業評価委員会を前期と後期の年2回、事業の成果、評価、および見直しを行い、後期評価委員会終了後、結果を当会のホームページで公表し、経営発達支援事業の効果的なPDCAサイクルを構築している。

[課題]

事業評価前に報告書を作成し、経営発達推進委員会で報告を行い、事業評価委員会で報告・評価・見直し案の提示を受けているが、10月開催する前期評価委員会は未実施の事業も多く中間報告を行うのみで、評価・見直しについては後期に実施しており形骸化している。

2) 事業内容

年2回開催している事業評価委員会を年1回に改め、年度末の1回開催とする。

事業評価報告書は事業ごとに設定した数値目標に対する実績並びに実施した内容を明記したものを作成し、事業評価委員会にて事業成果に対する評価・見直し案について提示を受け、それを基に総務政策委員会で改善方針を決定、理事会・総代会で報告し、承認を受ける。

事業評価委員会

中小企業診断士またはそれに準じる有資格者	1名
兵庫県商工会連合	1名
新温泉町	1名
但馬銀行浜坂支店長	1名
但馬信用金庫浜坂支店長	1名
鳥取信用金庫浜坂支店長	1名
浜坂観光協会長	1名
湯村温泉観光協会長	1名
小規模事業者代表者	2名

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

1) 現状と課題

[現状]

職員は小規模事業者に対する伴走型支援を積極的に行い、支援能力を向上するため、兵庫県商工会連合会が主催する職階別・業務別の経営支援研修会や、中小企業基盤整備機構主催の研修会に参加している。

さらに、支援経験の少ない入職間もない職員が巡回等を行う際は、ベテラン職員が同行してOJT（オンザジョブ・トレーニング）を実施し、支援力の向上を図っている。

また、支援事例や支援状況を職員間で共有するため、月に1回支援会議を開催している。これらの取り組みは、経営指導員だけでなく、全職員を対象としている。

[課題]

経営指導員等の資質向上に関する取り組みは実施しているものの、DXなど新たに必要とされる知識やノウハウの強化を行う研修会への参加に加え、必要に応じて職員向けの研修を実施し、支援能力や資質の向上を図る必要がある

2) 事業内容

①支援力向上

【兵庫県商工会連合会が開催する研修会】

兵庫県商工会連合会が主催する職責、経験年数に応じた職員研修に年2回以上参加する。

【中小企業基盤整備機構が開催する研修会】

小規模事業者とのコミュニケーションや事業承継、創業、マーケティングなど、伴走型支援に必要な専門的な能力を高めるため、Web研修を含む各種研修を受講する。

【OJT（オンザジョブトレーニング）】

ベテラン職員は、支援経験の少ない職員と一緒に小規模事業者の伴走支援を行い支援能力の向上を図る。また、専門家派遣にも同席させ、専門家の支援手法や知識の習得を図る。

【DX等の支援能力の向上】

経営環境がめまぐるしく変化する中で、経営指導員等及び一般職員は常に最新情報を先取りする必要がある。そのため、DX推進のためのITスキルや法律改正、制度変更などの知識習得を個人で行うのではなく、組織として取り組む。会員向けの「DXセミナー」や「制度改正説明会」などを受講し知識を習得し、事業者への提案力を強化する。また、必要に応じて職員向けのより専門的な講習会を開催する。

②情報共有による資質向上

【経営カルテでの情報共有】

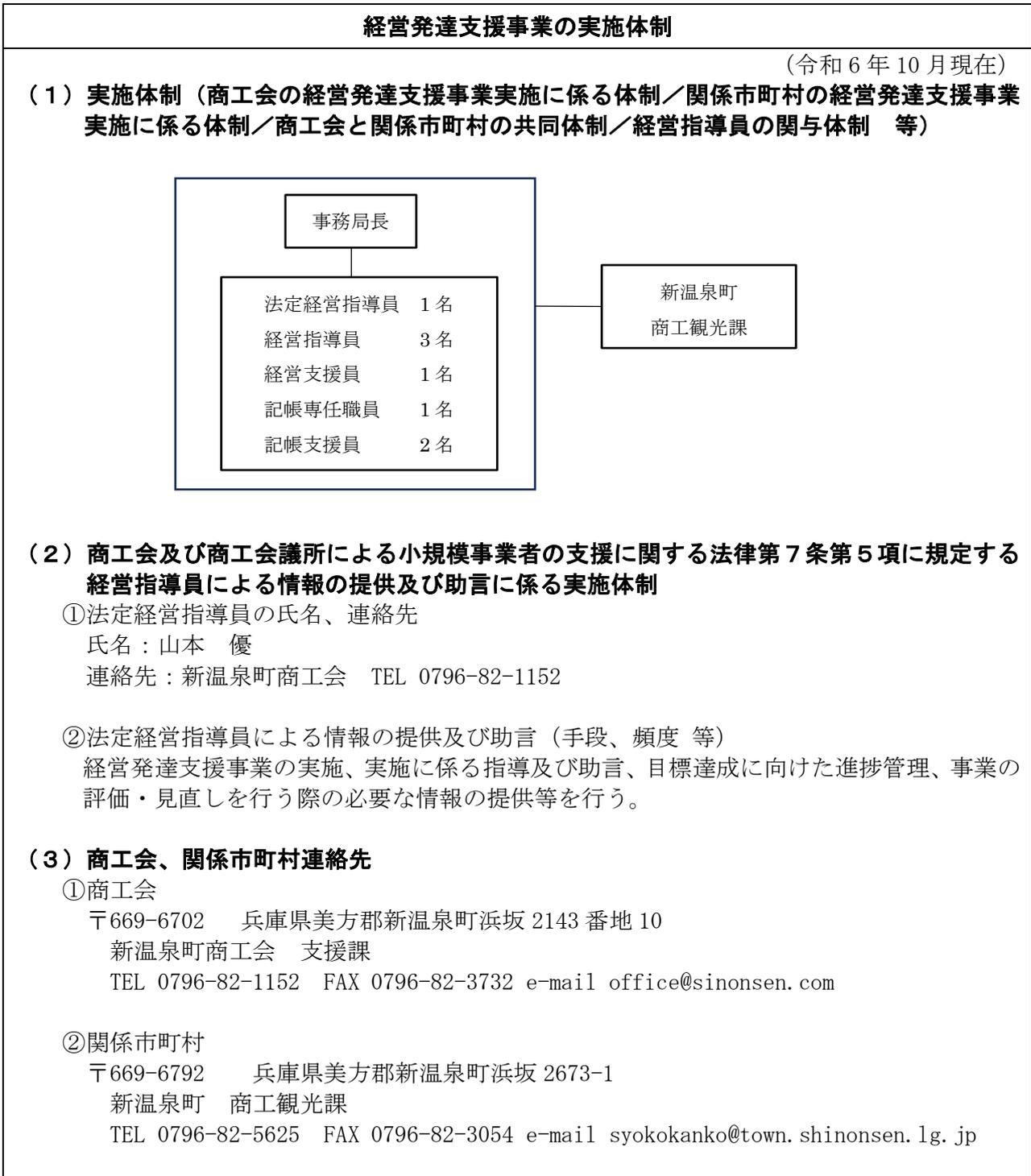
巡回時等、支援に関する記録、事業者の経営状況分析結果等をクラウド管理する基幹システムに登録・蓄積し、情報の共有化を図ることで経営支援体制を構築する。

【経営支援会議での情報共有】

支援会議を月1回開催し、支援実施中の小規模事業者の進捗状況等や専門家の事業者支援に内容を報告し指導及び助言の支援内容を共有する。

(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	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
個人支援事業	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000

(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：経済産業省、兵庫県、新温泉町 受託費：兵庫県商工会連合会 自己財源：会費、標歳手数料等収入

(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