

経営発達支援計画の概要

実施者名	美浜町商工会（法人番号 5170005004330） 日高町商工会（法人番号 7170005004329） 由良町商工会（法人番号 4170005004331） 印南町商工会（法人番号 9170005004327） みなべ町商工会（法人番号 4170005004050） 美浜町（地方公共団体番号 303810） 日高町（地方公共団体番号 303828） 由良町（地方公共団体番号 303836） 印南町（地方公共団体番号 303909） みなべ町（地方公共団体番号 303917）
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> 目標①：小規模事業者の持続的発展・成長のために、事業計画の策定と実行を支援することによって小規模事業者の減少傾向に歯止めをかける。 目標②：ICTの活用やDXの推進、創業支援等を強化し、新たな産業の創出やビジネスプロセスの革新を支援することで、地域の小規模事業者の継続的発展・成長を実現する。 目標③：地域資源を活用した商品・サービスの販路開拓を支援し、新たな「日高地域ぶらんど」を創出することで、地域経済の活性化させ、小規模事業者の発展を図る。
事業内容	<p>3. 地域の経済動向調査に関すること 「RESAS」や小規模事業者景気動向調査等のデータを収集・分析し、小規模事業者や創業者の支援に活用する。また、地域経済動向の調査結果は、商工会のホームページ等を用いて広く情報発信する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 商品やサービスの需要動向を把握するためにアンケート調査等を実施し、ニーズを把握しブラッシュアップを支援する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 巡回訪問や窓口相談の際に、ヒアリングシート等を用いて事業者の基礎情報を収集し、重点支援対象事業者の掘り起こしを行う。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 経営状況分析を実施した小規模事業者から重点支援先を選定し、定期的な巡回指導を実施する。また、経営状況分析を実施した事業者等を対象とした事業計画策定セミナーを実施する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定支援を実施した小規模事業者に対し、各者4回を基準に支援する。DX推進や事業承継支援など、より高度な事案については、外部専門家を交えるなどして効果性の高い支援事業を実施する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること リアルの物産展や商談会などの対面販売と、インターネットを活用した非対面の需要開拓支援の両方を実施する。特にオンラインの需要開拓支援については、小規模事業者のDXが進むよう新たな販売手法の活用を図る。</p>
連絡先	美浜町商工会：和歌山県日高郡美浜町和田 1138-278 TEL：0738-22-8193 日高町商工会：和歌山県日高郡日高町高家 639-4 TEL：0738-63-3611 由良町商工会：和歌山県日高郡由良町網代 250-2 TEL：0738-65-1432 印南町商工会：和歌山県日高郡印南町印南 2265-4 TEL：0738-42-0217 みなべ町商工会：和歌山県日高郡みなべ町芝 503 TEL：0739-72-3225 美浜町産業建設課：和歌山県日高郡美浜町和田 1138-278 TEL：0738-22-4123(代表) 日高町企画まちづくり課：和歌山県日高郡日高町高家 626 TEL：0738-63-2051(代表) 由良町産業振興課：和歌山県日高郡由良町里 1220-1 TEL：0738-65-0200(代表) 印南町企画産業課：和歌山県日高郡印南町印南 2570 TEL：0738-42-0120(代表) みなべ町産業課：和歌山県日高郡みなべ町芝 742 TEL：0739-72-2015(代表)

(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

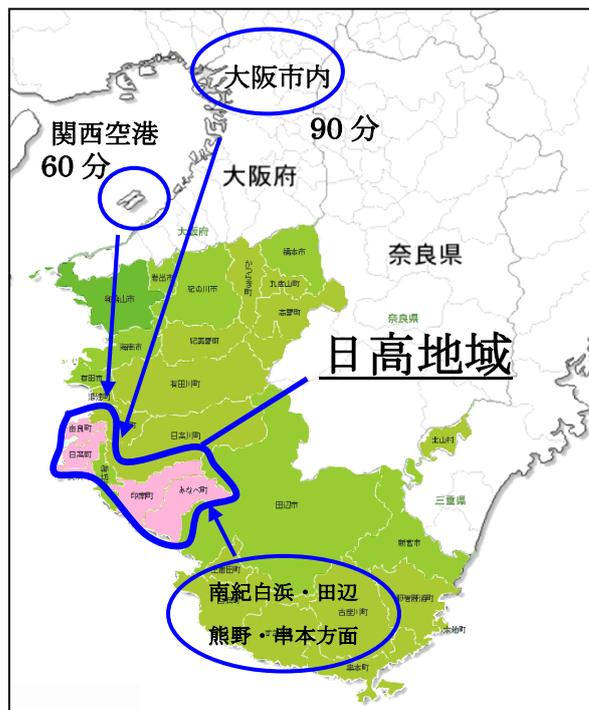
① 日高地域内の現状

(立地)

日高地域(美浜町、日高町、由良町、印南町、みなべ町)は、紀伊半島西岸部、和歌山県のほぼ中央に位置し、太平洋(紀伊水道)と紀伊山地に囲まれた地域である。高速道路の4車線化整備も進み、大阪市内から自動車で90分、関西空港からは60分の距離にある。南部にある有名観光地南紀白浜への通過点に位置する。

(人口推移)

「日高地域」は、下表からわかるとおり、平成22年からの約10年間で、定住人口が約5千人減少しており、その上65歳以上の高齢人口比率が33.7%となり5.5%も上昇していることから高齢化はかなり進んできている。



定住人口の推移	平成22年度	平成27年度	令和2年度	増減
総人口合計	46,472	44,349	41,523	▲ 4,949
65歳以上人口	13,091	13,715	13,999	908
65歳以上人口比率	28.2%	30.9%	33.7%	5.5%

※和歌山県長寿社会課による「和歌山県における高齢化の状況」より

(産業、地域資源)

1. 豊富な農林水産資源

日高地域では、温暖な気候を利用した果樹や野菜、花卉などの農業が盛んである。特に梅の最高級品種「紀州南高梅」が有名で、「みなべ・田辺の梅システム」は世界農業遺産にも認定されている。漁業も盛んであり、巻き網漁や一本釣りなどの漁法により、豊富な魚種と漁獲高の多い地域である。また「紀州備長炭」に代表される林業も盛んである。県の地域資源にも指定されている主な資源は、以下のとおりである。

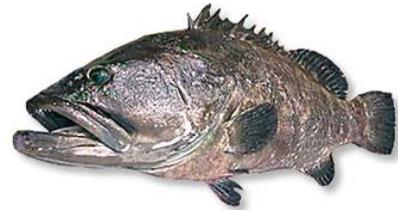
- 農産物・・みかん、八朔、キュウリ、えんどう豆類、小玉スイカ、ミニトマト、いちご、カスミソウ、スターチス、紀州南高梅、真妻わさび、椎茸
- 水産物・・クエ、ハモ、伊勢エビ、アジ、サバ、イワシ、イサキ、カツオ、ひじき、わかめ、アカモク
- 加工品・・釜揚げシラス、紀州備長炭、黒竹、味噌、紀州材



【種類豊富なミカン】



【紀州南高梅】



【クエ】

2. 観光資源

雄大な太平洋を望む風光明媚な海岸線や歴史街道の一つである熊野古道、歴史ある寺社仏閣、効能豊かな温泉もある。主なものは以下のとおりである。

美 浜 町：近畿最大規模の「大松林」、白砂青松「煙樹ヶ浜海岸」、移民の地「アメリカ村」
人種と国境を越えた海の勇者「クヌッセンの丘」

日 高 町：県下屈指のきれいな海「産湯海水浴場」、世界遺産「熊野古道」、
徳本上人生誕地「誕生院」、白亜塔形の大型灯台「紀伊日ノ御埼灯台」

由 良 町：醤油発祥の地「興国寺」、白い石灰岩の岬「白崎海岸」、
2億5千万年前の石灰洞穴「戸津井鍾乳洞」

印 南 町：かつお節発祥の地、かえるをテーマとしたユニークな橋「かえる橋」、
町内3カ所で楽しめる「ゴルフ場」

みなべ町：一目百万香り十里「南部梅林」、江戸時代からの湯治場「鶴の湯温泉」、
南高梅の歴史が分かる「うめ振興館」



【石灰岩の岬 白崎海岸】



【近畿最大規模の大松林】



【熊野古道最長の石畳】



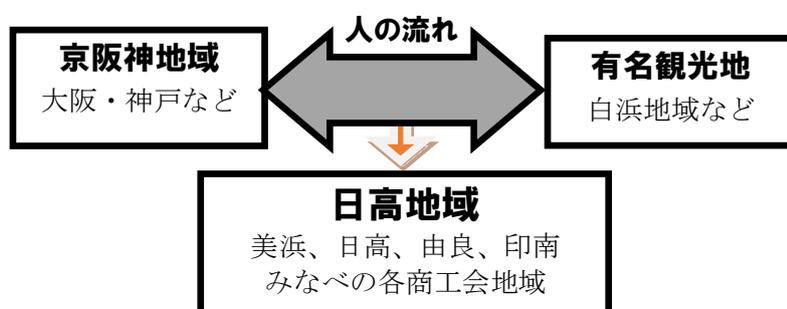
【かえる橋】



【南部梅林】

(観光客の入込数が少ない)

「日高地域」には、地域特有の観光資源がありながら、PR不足により観光客数が少なくなっている。このため、大阪などの「京阪神地域」と白浜地域などの「有名観光地」を訪れる人の通過点となり、地域外からの人の流れが少ない傾向にある。



◆地域訪問観光客数の比較

地 域	観光客数
日高地域	1,670,211
有名観光地 (田辺・白浜・熊野・串本地域)	12,117,616

※和歌山県観光客動態調査報告書より

日高地域へ訪れる観光人口も県内の有名観光地（白浜地域など）と比べても7.2倍以上も開きがある。日高地域の魅力が十分に発信できていないことや、定住人口の減少、高齢化の進展などで、日高地域の経済基盤は低下している。そのため地域内の小規模事業者の経営環境は、徐々に厳しさを増している。

(日高地域内の小規模事業者の現状)

日高地域の小規模事業者は、平成28年経済センサスによると、1,728者の小規模事業者が存在する。前回調査の平成24年経済センサスと比較すると、約4年間で小規模事業者数は、171者減少していることがわかる。

(単位：者)

	建設	製造	卸、小売	飲食・宿泊	サービス	その他	合計
美浜町	48	21	61	34	69	65	298
日高町	44	21	56	22	45	45	233
由良町	39	20	72	40	81	53	305
印南町	70	26	93	27	68	38	322
みなべ町	100	96	159	46	97	72	570
合計	301	184	441	169	360	273	1,728

(平成28年経済センサスより)

地域内の小規模事業者数の推移は以下のとおりである。

(単位：者)

業 種	平成24年	平成28年	増減
建設	346	301	▲45
製造	196	184	▲12
卸、小売	459	441	▲18
飲食・宿泊	183	169	▲14
サービス	389	360	▲29
その他	326	273	▲53
合計	1,899	1,728	▲171

各町総合計画の引用（商工・観光部分）

日高地域 5 町の現状を把握するため、美浜町、日高町、由良町、印南町、みなべ町の総合計画等を下記に記す。

【美浜町の総合計画（引用）】

（商工業）

人口減少の進行や大型店の進出等に伴う購買力の流出などを背景に既存の地域商業の衰退が深刻化し、全国的にその対策が大きな課題となっています。本町の商業は、小売業を主体に営まれています。小規模個人経営が大部分を占めており、隣接する御坊市への大型店の進出や消費者ニーズの多様化・高度化等を背景に購買力の流出が勢いを増し、高齢化や後継者不足とも相まって、取り巻く環境は一層厳しさを増しています。

このため、商工会の運営支援を行いながら、これと連携し、商店個々の経営の安定化、サービスの向上等を促進していく必要があります。

一方、工業は、地域活力の向上や雇用の場の確保に直結する重要な産業です。

本町の工業は、製造業が中心となっていますが、地方の経済が依然として低迷を続ける中で、取り巻く情勢は厳しさを増しつつあります。

このため、商工会と連携し、既存事業所の経営の安定化や新規創業等を目指した取り組みを進めていく必要があります。

（観光）

新型コロナウイルス感染症の影響により、観光関連産業は大きな打撃を受け、非常に厳しい状況に置かれています。

本町には、太平洋に面する煙樹ヶ浜の松林一帯をはじめ、その中にある煙樹海岸キャンプ場や吉原公園、西山ピクニック緑地、さらには、地方創始事業としてカナダミュージアムやレストラン、ゲストハウスが近年オープンした「アメリカ村」など、独特の観光・交流資源があります。

しかし、日帰り客がほとんどを占めているほか、観光・交流資源についても、観光客が年間を通して繰り返し訪れたいと思える魅力ある観光基盤としての活用は必ずしも十分とはいえない状況にあります。

今後は、観光振興による町全体の産業・経済の活性化、観光・交流から移住への展開、関係人口の増加も見据えながら地域資源の一層の充実・活用や広域的連携等により、観光・交流機能の強化を進めていくことが必要です。

【日高町の総合計画（引用）】

（商工業）

商業は、人々の消費活動を支えるだけでなく、活気やにぎわいをもたらすものとして、まちづくりにおいて重要な位置を占めています。

本町の商業活動は、JR紀伊内原駅前を中心に行われており、平成 28 年の経済センサス活動調査によると、事業所数（小売業・卸売業）は 67 事業所、従業者数は 290 人、年間商品販売額は 6,007 百万円となっています。

本町の商業は、小売業を中心に地域の購買ニーズに応じてきましたが、御坊市に隣接していることなどから、従来から商業集積が育ちにくい条件にあるとともに、御坊市など近隣市町への大型店等の立地に伴い購買力の流出が進み、経営者の高齢化や後継者不足とも相まって、取り巻く環境は一層厳しさを増しています。

今後は、このような状況を踏まえ、商工会との連携のもと、地域に密着したサービスの促進など、本町の地域性に即した商業活動の展開を促進していく必要があります。

一方、工業は、まちの活力の向上や雇用の場の確保など、地域活性化に大きな役割を果たしています。

令和元年の工業統計調査によると、本町の製造業の事業所数は 11 事業所、従業者数は 149 人、製造品出荷額等は 3,220 百万円となっています。

中小企業を取り巻く環境がさらに厳しさを増す中で、小規模零細事業所がほとんどを占める本町の工業も停滞傾向にあり、今後とも、商工会との連携のもと、既存企業の経営の安定化を支援していくとともに、内発的な産業開発に向けた取り組みを進めていく必要があります。

（観光業・交流）

観光は、地域経済の活性化はもとより、新たな人の流れを生み出し、人々の定住・移住につながるものとして、まちづくりにとって重要な役割を果たしていますが、新型コロナウイルス感染症の影響により、観光業界は大きな打撃を受け、非常に厳しい状況にあります。

本町には、熊野古道のメインルートである紀伊路が通っており、当時の面影を残す史跡等が数多く残されています。また、中紀随一の規模を誇り、遠浅かつ県内で屈指の海水の美しさで知られる産湯海水浴場や、数多くの釣りのスポット、四季折々のハイキングが楽しめる西山、眺望豊かな温泉館「海の里」みちしおの湯、天然クエ料理やハモ料理をはじめ天然地魚料理が食べられる旅館や民宿、飲食店、ふれあい祭などの祭りやイベント等々、本町ならではの自然や風土、食と親しめる魅力ある観光・交流資源があります。

しかし、かつて 50 軒近くあった旅館や民宿は、施設の老朽化や経営者の高齢化、後継者不足などにより、現在では 7 軒に減少しているほか、新型コロナウイルス感染症の影響等により、観光客数は全体的に大幅に減少しています。今後は、観光振興による町全体の産業・経済の活性化はもとより、観光・交流から定住・移住への展開、関係人口の増加も視野に入れ、シティプロモーションの取り組みを積極的に進めながら、既存観光・交流資源の一層の充実・活用と新たな事業展開等を進めていく必要があります。

【由良町】

(商工業)

本町における商業の状況は、コンビニエンスストアの進出、町外の大型商業施設との競合、ネット通販の普及などにより、非常に厳しい状況であり、これらとの共存が課題となっています。その結果、個人商店では、経営者の高齢化や後継者不足により店の存続が難しく、空き店舗も多くなっています。

一方で、ネット通販に取り組む事業者の増加や、移住者等が営む飲食店などの集客力の高い事業所も生まれています。

また、本町は農業や漁業などの第一次産業が基幹産業で、極早生みかんの「ゆら早生」や「わかめ」などの特産品にも恵まれており、これらの地域資源を活用した商品開発にも取り組まれています。

今後は、このような状況を踏まえ、商工会等と連携しながら、経営の安定化及び新規創業者への支援、地域資源を活用した商品開発・販路開拓の支援に取り組めます。

工業については、鉄鋼業・造船業が中心となっていますが、取り巻く情勢は厳しさを増しています。地域の活力や雇用の場の確保など本町産業の活性化に大きな役割を果たしているため、商工会等と連携しながら、既存企業の経営の安定化や新規創業者等を目指した取組を進めていく必要があります。

(観光業)

海岸部は県立自然公園に指定され、紺碧の海と白亜の岸壁に囲まれた日本有数の景勝地「白崎海岸」など豊かで美しい自然に恵まれています。また、「金山寺みそ」の発祥地として知られる「興国寺」など貴重な歴史・文化といった観光資源もあり、町内には民宿や旅館も多くあります。

今後は、観光協会等と連携し、デジタルサイネージ等の ICT を活用した観光 PR の強化に努めるとともに、広域連携による長期滞在等、観光の振興を図り、関係人口の増加を目指します。

【印南町の総合計画（引用）】

(商業の振興)

現況と課題

農林水産物を中心に特産品に恵まれ、印南 SA といった魅力ある商業拠点を有する本町ですが、商工業者は顧客減少、後継者難、人材確保難といった課題に直面しており、その振興には、商工会や県等さまざまな機関との連携による多面的支援が求められています。

基本方針

商工会や県等さまざまな機関と連携しながら、商工業者が直面する後継者難、人材確保難に対しては、移住・定住希望者等の活躍による解決を図ります。また、顧客減少に対しては、販路開拓を支援するため、各所で開催されるさまざまなイベントでの特産品 PR や地元の小中学生による特産品 PR を展開します。

主要施策

○地元製品の販売先・ルート開拓

商工会等と連携し、クラウドファンディング等を通じて、本町の特産品開発の支援者を募集し、開発するとともに、支援者を通じた特産品の PR を推進します。関係団体が有する販路の共有化を図るとともに、それらの販路に対して、その他の加工品や特産品も併せて販売できるよう PR 方策を検討します。

○地域特性を活かした産業創出への支援

ミニトマトやエンドウ豆、真妻ワサビ等を活かした新しい加工品の創出や特色ある地域産業の新規創業に向けた取り組みに対する支援について検討します。また、創業支援事業計画に基づき、関係機関と連携しながら、本町において創業を希望する人（移住・定住希望者含む）に対する支援を行います。

○事業承継・人材確保の推進

魅力的な事業経営を行いつつも、後継者不在のため、廃業を検討せざるを得ない事業者に対して、関係機関と連携しながら、後継者の発掘を支援します。

（観光の振興）

現況と課題

本町の観光振興については、一つひとつの観光資源は魅力的ながら、観光客の周遊を促すような情報発信に課題を抱えていました。また、来訪客によるお土産購入など、経済効果をあまり獲得できていない点も課題となっています。加えて、今後は、観光資源ごとに適切な誘客対象を設定した情報発信を進めつつ、御坊・日高圏の市町と連携した広域観光の魅力づくりが重要になってきています。

基本方針

今ある観光資源を再度見直し、観光客にとって魅力的な周遊ルートを探求し、それぞれの観光資源に対する認知度を引き上げます。そのためにも、活動の担い手の発掘を進め、周辺市町と連携し、広域観光についても検討を行います。その上で、観光情報の発信については、誘客対象を絞り、地域住民による情報発信力も借りながら、強化を図ります。

主要施策

○魅力ある文化・歴史・自然を生かした価値創造

本町には、熊野巡礼の重要ポイントであった切目王子等の印南四王子をはじめ、滝の流れる川又観音など歴史感のある観光資源や清流の切目川、夕日の映える切目崎など絶景ポイントも多く見られます。ミニトマト、スイカ、イサキなどの農水産物も豊富なおうえ、釣りなどのマリレジャー、サイクリングなどの山観光も魅力的です。これらの観光資源を組み合わせながら、観光客にとって、満足感・充実感の得られる観光振興を進めます。また、駅カード・王子カードの配布など、観光客の収集嗜好をくすぐるような観光資源づくりに取り組みます。

○観光情報の発信

熊野古道に関連する史跡や健康神話の町ともいわれる多様な民間信仰スポット、産品所等に関する情報発信の充実を図ります。その際、観光資源ごとに適切な誘客対象を設定し、効果的な情報発信に取り組みます。

【みなべ町の総合計画（引用）】

（商工業の振興）

郊外型大規模店舗の立地や消費者ニーズの多様化、ネット通販等の普及により、本町の商業は非常に厳しい状況にあります。工業にあっては、低塩梅干や味付け梅干といった、消費者ニーズに即した新商品の開発なども進められていますが、他産地との競争の激化などが生じています。食品以外の製材や繊維といった産業についても、海外製品との競争で厳しい状況にあります。

厳しい状況の中でも本町では、商工業を活性化するため商工会などの関係機関と連携し、消費者ニーズに対応したきめ細かいサービスと生活情報が提供できる店づくりを支援しました。

平成 27 年度から創業支援事業計画が国の認定を受け、創業希望者に対する補助金等の支援が活用できるようになっています。

一方、若者の定住促進や雇用の場を確保するため、地元企業の経営基盤の安定化を進め、また町の土地利用計画との整合性も図りながら、優良企業の誘致に努めていく必要があります。

（観光の振興）

本町には、千里の浜、南部梅林、うめ振興館、紀州備長炭振興館などの観光資源があります。本町にとっての観光振興は観光産業だけでなく農林水産業の振興にもつながるなど、非常に重要な位置づけにあります。また、平成 27 年 9 月には、千里の浜を含む海岸域が吉野熊野国立公園に編入され、そして、平成 27 年 12 月には、「みなべ・田辺の梅システム」が世界農業遺産に認定されたことで、これまで以上に観光振興について期待されています。

②日高地域の課題

日高地域5町の共通の課題としては下記の点があげられる。

課題：1 日高地域の小規模事業者数は減少しており、地域の経済基盤が弱くなっている。

日高地域5町の第一の共通課題は、小規模事業者の減少により地域の経済基盤が弱くなっている点である。地域の高齢化や後継者不足は、小規模事業者の減少に拍車をかけている状況にある。また、創業や事業承継が停滞し、産業の新陳代謝が進んでいないことも一因となっている。

大手量販店の出店やインターネットモールの進展も、ICT活用ノウハウの乏しい小規模事業者には逆風で、競争力は低下しつつある。特に高齢化が進む中で、先進的なITの活用事例に触れることの少ない小規模事業者は、ICT活用ノウハウが不足しやすく、ビジネスプロセスの変革が遅れ競争力を失いやすい傾向がある。このような結果、競争力を失った小規模事業者の廃業が進み、地域経済の基盤が弱くなっている。

課題：2 日高地域の産品や観光資源のブランド化が十分でなく、全国的に認知度が低い。

日高地域5町のもう一つの共通課題としては、日高地域の産品や観光資源のブランド化が十分でなく、全国的に認知度が低い点があげられる。みなべ町の「南高梅」は、全国ブランドとして販路を切り開いているが、それに続く商品のブランド化が十分でない。

また、風光明媚な観光資源が潤沢に存在するものの、十分なPRが図られていない。全国に対する情報発信力も、県内の有名観光地と比較すると弱い状況である。その結果、観光客の流入が少なく、宿泊や飲食など観光関連の事業者数も減少しており、地域の経済基盤が弱まっている。

日高地域5町の潜在的な伸び代は、まだまだ全国に知られていない地域固有の農林水産資源や観光資源が豊富に存在する点である。これらの地域資源を活用した産品や産業を創出すれば、地域の活力を呼び戻すことにつながる。

上記の課題に対応するために、以下の基本活動を実施する。

【三種の基本活動】

『作る』・地域資源を改めて見直し、市場ニーズに的確に対応した競争力の高い商品を作り出す。また、既存商品についても、新たな付加価値を付与して魅力的な商品として作りあげることが必要である。

『売る』・競争力があり品質の高い商品を、都会を中心とした域外消費者に適切な価格、販路、時期に継続的に販売していくことが必要である。

『呼ぶ』・各所に点在する観光資源をPRし、連携を図り回遊性を向上させていく。また、リアルだけではなく、デジタル技術を活用して、オンライン・オフライン両面から日高地域への集客を活性化させていくことが必要である。

(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

長期的な振興の重点方針の一つは、小規模事業者の減少に歯止めをかけることである。このため経営発達支援計画では、創業や事業承継の支援を積極的に進めるほか、ICTを活用したDXを推進し、小規模事業者の事業基盤の強化を図る。

もう一つの重点方針は、小規模事業者が行う【作る】【売る】【呼ぶ】の基本活動を支援することで、地域資源を生かした産品・産業を創出し、「日高地域ぶらんど」※(注釈参照)を構築していくことである。

※日高地域ぶらんど：日高地域における農業・漁業・林業等の恩恵によりもたらされる安全安心な産品と加工品及び日高地域の稀有な自然・名刹・文化等観光資源の総称を言う。

「日高地域ぶらんど」の認知度を高めることは、今まで大都市と有名観光地との人の行き来に取り残されてきた当地域への誘客を促すばかりでなく、新たな産業の創出や商品・サービスを作るきっかけとなり、地元へ資金還流をもたらす。これら「日高地域ぶらんど」を軸として経済活動を活性化することで小規模事業者の持続的な発展を図る。

また商工会においては、一時的・短期的な支援ではなく、地域の小規模事業者と長期的な関係性を築き、個々の事業者の経営体質を改善することで地域経済の発展に資することが期待されている。このため小規模事業者が実行する取り組みが、本質的な強みの強化や競争力の向上に繋がっているかを考慮し、支援を進めることが重要となる。

②各町総合計画との連動性・整合性

日高地域5町の総合計画は、観光振興、地元特産品の開発・販売、地域商業等の活性化などを基調としている。また、経営発達支援計画の長期な振興ビジョンである「小規模事業者の減少に歯止めをかけること」、「地域資源を活用した産品や産業を創出すること」という目標は、日高地域5町の総合計画と整合性を有している。本経営発達支援計画は、日高地域5町の総合計画を小規模事業者支援の立場から実現を目指すものである。

③商工会としての役割

商工会としての役割は、各町と目指すまちづくりの方向性を共有しつつ、地域の小規模事業者に対して経営基盤の強化に向けた支援を実施することである。そのために日高地域5町の共通課題を解決する目的で設立された日高経営支援センター(5商工会連携組織)が中核となり、美浜町、日高町、由良町、印南町、みなべ町と情報共有し協力体制をとりながら、小規模事業者の支援を進める。

なお、日高地域5町の商工会が連携することで、以下の対応が実施できるようになる。

経営指導員の人的資源の効率化、支援効果の増大が図れる。

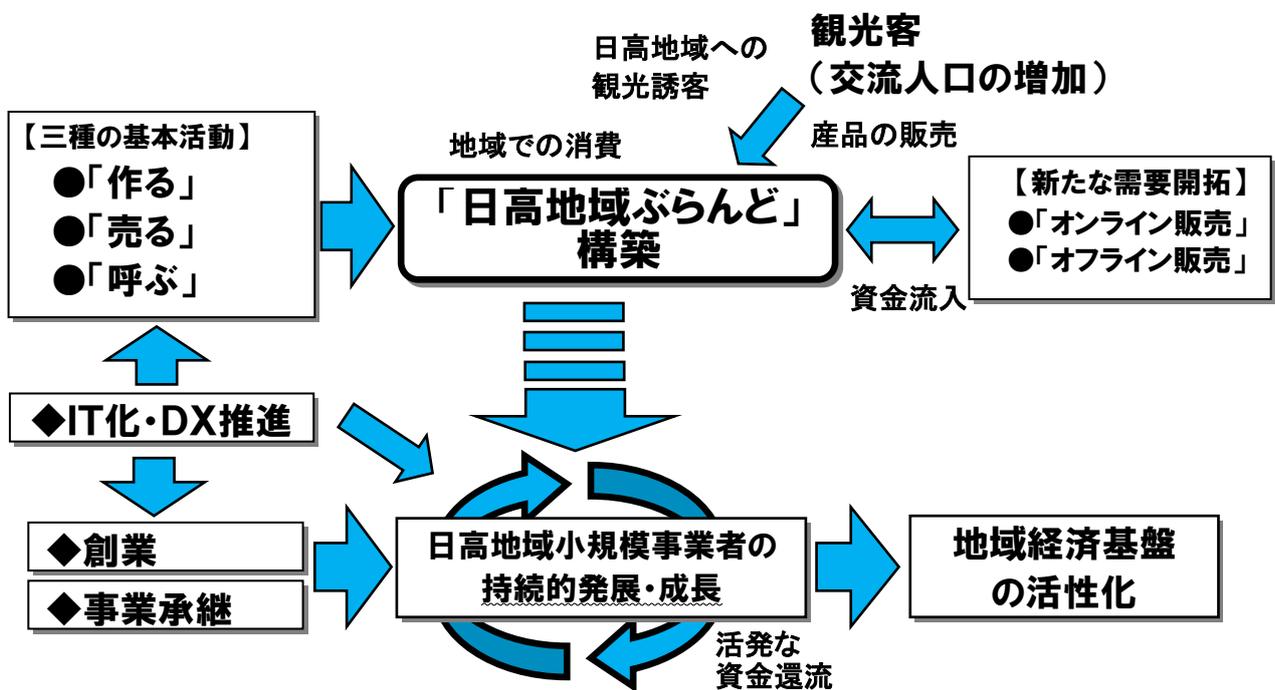
- ・5つの商工会が連携することで、経営指導員が持つ地域固有の情報が共有化できる。
- ・地域の小規模事業者の連携や地域の観光資源活用の橋渡しが可能となる。
- ・経営指導員の経験や支援ノウハウを共有し、有効活用することができる。
- ・先進的なIT活用やDXの推進など、単会では難しい支援も5町が連携すれば可能になる。

日高地域5町の商工会が「日高地域ぶらんど」の構築のため共同・連携して支援する。

- ・小規模事業者が魅力的な商品を【作る】ために必要な情報収集や資金調達等を支援する。
- ・小規模事業者の製品・サービスを、適切な販路及び価格で【売る】ための取り組みを支援する。
- ・観光拠点等に、観光客を【呼ぶ】ための効果的な取り組みを企画し、実施の支援を行う。
- ・地域で資金が活発に還流するため、小規模事業者の持続的発展・成長に係る諸活動を支援する。
- ・オール日高としての連携体制を確立し、個々の小規模事業者のニーズに即した支援をする。

【長期的な振興のあり方概念図】

小規模事業者に対する長期的な振興のあり方



(3) 経営発達支援事業の目標

長期的な小規模事業者の振興のあり方、商工会の役割などを踏まえ、行政とも連携し、課題解決の三種の基本活動【作る】【売る】【呼ぶ】を踏まえて、経営発達支援計画の目標を次の通りとする。

- 【目標①】：小規模事業者の持続的発展・成長のために、事業計画の策定と実行を支援することによって小規模事業者の減少傾向に歯止めをかける。
- 【目標②】：ICTの活用やDXの推進、創業支援等を強化し、新たな産業の創出やビジネスプロセスの革新を支援することで、地域の小規模事業者の継続的発展・成長を実現する。
- 【目標③】：地域資源を活用した商品・サービスの販路開拓を支援し、新たな「日高地域ぶらんど」を創出することで、地域経済を活性化させ、小規模事業者の発展を図る。

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、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

【目標①】：小規模事業者の持続的発展・成長のために、事業計画の策定と実行を支援することによって小規模事業者の減少傾向に歯止めをかける。

〈方針①〉：小規模事業者の持続的発展を促すには、事業者が策定した事業計画の実行性を高めていく必要がある。そのためには、適切なタイミングでのフォローアップが必要となるため従来の巡回相談だけでなく、オンライン相談など新たな手法を取り入れフォローアップの機動力を高める。事業計画策定後の実行支援の充実を図ることで、小規模事業者の事業計画の実行性を高めていく。

また、創業や事業承継、新事業展開を目指す事業者を対象に、事業計画の策定支援を強化することで小規模事業者の減少傾向に歯止めをかける。なお、創業や新事業展開等を目指す事業者に役に立つ情報を提供するために、地域の経済動向調査を実施する。

【目標②】：ICTの活用やDXの推進、創業支援を強化し、新たな産業の創出やビジネスプロセスの革新を支援することで、地域の小規模事業者の継続的発展・成長を実現する。

〈方針②〉：小規模事業者のビジネスプロセスに変革を促すため、小規模事業者のICT活用を支援する。また、クラウドファンディングやオンライン商談会など、小規模事業者が先進的なICT活用にチャレンジできる機会を作る。

更にIターンやUターン者、ICTを活用する創業希望者等を対象とした起業支援を強化し、新たな産業を創出する土壌づくりを進める。

【目標③】：地域資源を活用した商品・サービスの販路開拓を支援し、新たな「日高地域ぶらんど」を創出することで、地域経済を活性化させ、小規模事業者の発展を図る。

〈方針③〉：地域資源を活用した商品や小規模事業者が作る新商品等を対象に需要動向調査を実施し、商品やサービスのブラッシュアップを図る。また、新たな需要開拓を目指す小規模事業者を対象に、商品やサービスの認知度アップを図るため、ポータルサイトやSNSを活用した広報支援、ブランド認定制度の導入、さらに販促品も充実させ需要開拓支援を強化する。

日高地域5町の商工会が連携して支援が進められる長所を生かし、5つの地域の特産品等を集めた商談会や販売会を実施することで「日高地域ぶらんど」の価値を高める。

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

(1) 現状と課題

[現状] 地域経済の把握は地域経済分析システム「RESAS」や県の「観光客動態調査」および全国商工会連合会が実施している「中小企業景況調査」の結果を活用している。日高地域の経済動向の情報は、巡回によるヒアリングや、各種データの収集を行い把握している。しかし、公表には至らず、小規模事業者個別の相談時のみ活用していたため、幅広い周知や分析した情報の提供ができていなかった。

[課題] 今後は、地域経済の動向調査の結果を商工会や行政のホームページ等に掲載し、周知に努める。また、「日高地域ぶらんど」の構築を目指す事業者や創業支援などの際にも、地域経済の動向調査結果を活用し、小規模事業者の事業計画策定にも役立てる。

(2) 目標

(単位：回)

	公表方法	商工会名	現状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
①地域の経済動向分析の公表数	ホームページ掲載	美浜町	0	1	1	1	1	1
		日高町	0	1	1	1	1	1
		由良町	0	1	1	1	1	1
		印南町	0	1	1	1	1	1
		みなべ町	0	1	1	1	1	1
②景気動向分析の公表数	ホームページ掲載	美浜町	0	4	4	4	4	4
		日高町	0	4	4	4	4	4
		由良町	0	4	4	4	4	4
		印南町	0	4	4	4	4	4
		みなべ町	0	4	4	4	4	4

(3) 事業内容

①日高地域の経済動向分析

地域内の小規模事業者を取り巻く経営環境を把握し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員が「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い、年1回公表する。

また、「日高地域ぶらんど」の構築を目指す観光関連事業者の経営環境分析に役立てるため、和歌山県の「観光客動態調査」等の調査報告の収集と分析を行い、年1回公表する。

- 【ねらい】
1. 「日高地域ぶらんど」の構築を目指す小規模事業者の経営環境分析に役立てる。
 2. 日高地域内で起業を目指す創業希望者および新たな事業を展開する事業者に適切で最新の経済動向情報を提供する。

【調査手法】 「RESAS」（地域経済分析システム）を活用

【調査項目】 1. 「地域経済循環マップ・生産分析」→何で収益をあげているか等を分析

2. 「まちづくりマップ・From-to分析」→どこから来ているか等を分析

3. 「観光マップ・From-to分析」→観光客の動き等を分析

4. 「観光客動態調査」→県内及び当地域内の観光地別の観光客入り込み状況を調査・分析

上記の情報を収集して総合的に分析し、各小規模事業者の経営計画策定の支援などに活用する。

②日高地域の景気動向分析

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実施している「中小企業景況調査」に独自の調査項目を追加し、年4回、管内小規模事業者の調査、分析を行う。

【ねらい】 管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握する。

【調査対象】 管内小規模事業者45者（建設業、製造業、卸小売業、飲食宿泊業、サービス業から均等に実施）

【調査手法】 調査対象事業者に対し、経営指導員等が巡回訪問時に調査票をもとに聞き取り調査を行う。

【調査項目】 「中小企業景況調査」に加え、IT導入に関する投資の状況、ITの活用状況の項目を追加し、調査を行う。

【分析手法】 日高経営支援センターにおいて専門家と連携し、分析を行う。

(4) 調査結果の活用

- ・商工会や行政のホームページ等に掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・収集した情報を「SWOT分析」に活用し、小規模事業者の事業計画策定に役立てる。
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。
- ・相談時に事業者への参考資料として提供する。
- ・小規模事業者でもできるIT化やDXの推進事例を収集し、経営支援に役立てる。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 地域の特産品を販売する小規模事業者の商品を中心にアンケート方式やグループインタビュー等の需要動向調査を実施し、小規模事業者に一定のフィードバックをしてきた。しかし、「日高地域ぶらんど」として全国に浸透した商品や、大きく販売を伸ばした商品は未だ生まれていない。

【課題】 需要動向調査の結果を生かすには、フィードバック後の商品のブラッシュアップサポートなどを継続する必要がある。

(2) 目標

(単位：者)

	商工会名	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①物産展等 (BtoC) 調査対象事業者数	美浜町	1	2	2	2	2	2
	日高町	1	2	2	2	2	2
	由良町	1	2	2	2	2	2
	印南町	1	2	2	2	2	2
	みなべ町	1	2	2	2	2	2
	合計	5	10	10	10	10	10
②商談会 (BtoB) 調査対象事業者数	美浜町	1	2	2	2	2	2
	日高町	1	2	2	2	2	2
	由良町	1	2	2	2	2	2
	印南町	1	2	2	2	2	2
	みなべ町	1	2	2	2	2	2
	合計	5	10	10	10	10	10

(3) 事業内容

①物産展などのイベントの来場者(B to C)に対する調査

日高経営支援センターで実施する道の駅等へのリアル物産展等において、小規模事業者が販売する特産品を一般の来場者に試食等してもらいアンケート調査を実施する。その調査の分析結果を当該小規模事業者にフィードバックすることで特産品の改良に役立てる。

【調査対象】 B to Cの販路で「日高地域ぶらんど」の特産品や新商品開発を目指す小規模事業者

【サンプル数】 来場者 20人/者

【調査手段・手法】 イベントの来場者にアンケート調査を聞き取りにて行う。

【分析手段・手法】 調査した結果は、専門家等の意見を聞きながら、経営指導員が分析する。

【調査項目】 ①味 ②見た目 ③大きさ ④パッケージデザイン ⑤内容量

⑥価格 ⑦改良した方がいい所 等

【調査・分析結果の活用】 分析結果は、経営指導員等が当該事業者にフィードバックし、必要に応じて専門家の派遣を行うなど更なるブラッシュアップの支援を行う。

②商談会に来場するバイヤー等(B to B)に対する調査

販路拡大を希望する小規模事業者に対して、商談会などへの出展を支援し、アンケート調査を実施する。

多種多様な業態のバイヤーに調査を行うことで、経営資源の乏しい小規模事業者にとって販路開拓の可能性がある事業領域(業態)の見極めや流通における課題や改善点を抽出する。

【調査対象】 B to Bの販路で「日高地域ぶらんど」の特産品や新商品開発を目指す小規模事業者

【サンプル数】 バイヤー5人/者

【調査手段・手法】 商談会(オンライン商談会含む)に来場したバイヤー等に試食、アンケート調査を聞き取りにて行う。

【分析手段・手法】 調査した結果は、専門家等の意見を聞きながら、経営指導員が分析する。

【調査項目】 ①味 ②見た目 ③大きさ ④パッケージデザイン ⑤内容量 ⑥価格

⑦改良した方がいい所 ⑧取引ロット ⑨条件 等

【調査・分析結果の活用】 分析結果は、経営指導員等が当該事業者にフィードバックし、必要に応じて専門家の派遣を行うなど、販路開拓の可能性がある事業領域(業態)の見極めや流通における課題や商品の改良等更なるブラッシュアップの支援を行う。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 巡回相談や窓口相談のほか、補助事業計画の策定や金融機関へのあっせん時に、小規模事業者の経営分析を実施している。経営分析を実施することで、小規模事業者の事業継続や成長性の制約条件となる問題点をフィードバックしているが、時間的な制約もあり事後フォローが十分ではない。

【課題】 経営分析の結果で得たフィードバックを生かし経営状況を改善することが、小規模事業者の事業継続性を高めることに繋がる。また、ビジネスプロセスの変革が遅れている小規模事業者に関しては、ICTの活用が事業改善のポイントとなることがある。そのため、ICTの活用余地など定性的な要因についても深掘して分析できるようにすることが必要である。

(2) 目標

(単位：件)

	商工会名	現行	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
経営状況 分析件数	美浜町	1 2	2 0	2 5	2 5	3 5	4 0
	日高町	1 2	2 0	2 5	2 5	3 5	4 0
	由良町	1 2	2 0	2 5	2 5	3 5	4 0
	印南町	1 2	2 0	2 5	2 5	3 5	4 0
	みなべ町	1 8	3 0	4 0	4 0	5 0	6 0
	合計	6 6	1 1 0	1 4 0	1 4 0	1 9 0	2 2 0

(3) 事業内容

巡回訪問や窓口相談の際に、経営指導員等がヒアリングシート等を用いて、事業者の基礎情報を収集する。特に「日高地域ぶらんど」の構築を目指す小規模事業者や、事業承継や新事業開発などを予定している小規模事業者に関しては、重点的に巡回訪問を実施し、事業の現状をヒアリングする。

経営分析にあたっては、経営数値の分析だけでなく、ICTの活用余地や業務プロセスのボトルネックなどについても、ヒアリングを実施し、改善余地が大きい重点支援対象事業者の掘り起こしを行う。

- 【対象者】
1. 事業改善に意欲的で、事業の改善余地や販路拡大の可能性の高い事業者
 2. 地域資源を活用した「日高地域ぶらんど」の構築を目指す小規模事業者
 3. 事業承継や新事業開発など、新たな事業展開を目指す小規模事業者

【分析項目】 定量分析である「財務分析」と定性分析である「SWOT分析」の双方からの分析を行う。

<財務分析> 売上高・営業利益率・粗利益率の時系列変化、損益分岐点分析、債務償還年数分析等を複合的に実施することで「数字による経営課題の抽出・明確化」を行う。

<SWOT分析> 数字では表現できない事業所の強み・弱み・脅威・機会等の分析を行う。特に小規模事業者の「強み」については重点的にヒアリングする。

また、ICTの活用状況や事業のボトルネックについても確認する。

【分析手法】 経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営支援基幹システム（BIZミル）」を活用して、経営指導員等が調査・分析を行う。

(4) 分析結果の活用

- ・ 経営分析した結果を基に、小規模事業者へフィードバックを行い、経営課題の抽出や専門家の活用提案を実施する。また、今後の経営方針、事業計画策定の基礎資料として利用する。
- ・ 個々の経営指導員が実施した経営分析した結果を、商工会内部でデータベース化し共有する。経営分析の結果が共有されることで、日高経営支援センターとしての組織的な支援が可能となる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 小規模事業者でも活用できる国や県の補助金申請が増えたことにより、事業計画策定の必要性が認識されてきた。しかし、補助金申請や融資実行に主眼をおいた一過性の事業計画の策定が目立つようになってきた。

[課題] 小規模事業者に事業計画策定の意義を浸透させていくこと、また策定した事業計画の実行性を高めていくことが課題である。

特に小規模事業者の事業計画に関しては、事業計画の策定段階で経営資源に限りのある小規模事業者でも実行できるアクションプランであるかを検討することが重要である。

また、事業の維持継続には、最新の経営環境に合わせて事業課題とアクションプランを見直して、事業計画を更新する必要がある。セミナーの開催方法についても、検討し改善して実施していく。商工会としては、一過性の計画策定支援で終わることなく、小規模事業者がPDCAサイクルを機能させるように支援を進める。

(2) 支援に対する考え方

日高地域の小規模事業者を対象に、経営課題の解決に向けた事業計画策定とアクションプランの実行性を高めるための「事業計画策定セミナー」を実施する。

また、「日高地域ぶらんど」を構築できる業種や事業承継を予定している小規模事業者を中心に、5町の商工会が連携する「日高経営支援センター」による巡回を強化し、新事業展開や新たな販路開拓など事業計画の策定が必要となる小規模事業者を掘り起す。経営分析から事業計画策定・フォローアップまで一貫性のある支援を進める。

対象となる事業者に対しては、地域の経済動向調査や需要動向調査の結果を踏まえて、事業計画の策定支援を実行することで、事業計画の実行性を高めていく。また、事業計画の実現性・実行性を高めるためにアクションプランの5W1Hを明確化する。

また、コロナ禍における社会構造の変化やリモートワークの推進で、小規模事業者の経営環境も大きく変化した。小規模事業者の変革や経営基盤を強化していくためには、デジタル技術やITの活用が不可欠になる。日高地域の小規模事業者がデジタル化の流れに乗れるように、DX推進に向けたセミナーを行い、事業の継続と強化を目指す。

(3) 目標

(単位：者)

	商工会名	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
事業計画策定事業者数	美浜町	10	14	17	17	24	28
	日高町	10	14	17	17	24	28
	由良町	10	14	17	17	24	28
	印南町	10	14	17	17	24	28
	みなべ町	15	21	28	28	35	42
	合計	55	77	96	96	131	154

(単位：回)

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
DX推進セミナー	2	3	3	3	5	5
事業計画策定セミナー	1	2	2	3	3	3

(4) 事業内容

①「DX推進セミナー」の開催

日高地域の小規模事業者のビジネスプロセスに変革を促すため、小規模事業者でも実施できる「DX推進セミナー」を開催する。本セミナーでは、「小規模事業者によるDXの推進事例」や「DXに役立つITツール」の紹介を行う。また、「DX推進セミナー」受講者に対しては、商工会経営指導員による相談や、経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

【支援対象者】 DXに関心があり意欲的で事業の効率化や販路拡大を目指す小規模事業者

【募集方法】 チラシによる周知、地方紙による周知

【講師】 DXやITの専門家

【セミナー実施数】 3回/年

【カリキュラム】 1. 小規模事業者によるDX推進事例の紹介
2. DXの推進に役立つITツールの紹介
3. 小規模事業者がDX推進を成功に導くポイント
4. ECサイトやオンライン商談システムを使った販路開拓 等

【参加者数】 20人程度

②「事業計画策定セミナー」の実施

経営状況分析を実施した事業者を対象として「事業計画策定セミナー」を開催する。セミナーのカリキュラムの策定にあたっては、小規模事業者が行動に移せるアクションプランの策定を重視する。また、必要に応じて「事業計画策定セミナー」受講者に対して外部専門家の派遣も実施し、事業計画策定とアクションプランの具体化につなげる。また、小規模事業者が抱える課題や支援ニーズに応じて、創業や事業承継などテーマ別の事業計画策定セミナーを開催する。

【支援対象者】 経営状況分析を実施した小規模事業者で、主に下記のような課題を抱えた事業者
1. 事業改善に意欲的で事業の効率化や販路拡大を目指す小規模事業者
2. 地域資源を活用した日高地域ぶらんの構築を目指す小規模事業者
3. 創業や事業承継、新事業開発など、新たな事業展開を目指す小規模事業者
※支援対象者に応じたテーマ別の「事業計画策定セミナー」を開催する。

【募集方法】 1. 経営状況分析を実施した小規模事業者（訪問による周知）

2. チラシによる周知、地方紙による周知

【講師】 中小企業診断士等専門家

【セミナー実施数】 毎年2回以上

【カリキュラム】 1. 経営状況分析を実施した小規模事業者の現状を考慮しカリキュラムを設定する。
2. 小規模事業者が実行できるアクションプランを検討するワークを設け、事業計画の実現性を高める。
3. アクションプランの5W1Hを具体化することで実効性を高める。

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] 小規模事業者持続化補助金など補助事業に関連して、小規模事業者が事業計画を立案する機会が増えた。また、商工会としても補助事業の実行状況を確認することでフォローアップする機会が増えている。

ただし、フォローアップのテーマは、事業化報告や経費精算など補助事業の事務手続に関する助言が中心である。小規模事業者の発展や事業の継続に繋げるには、事業計画の目標やアクションプランにずれがないかを確認するためのフォローアップを充実させる必要がある。

また、事業計画の実行段階においては、小規模事業者が求める支援のニーズも多様化してくることから、高度な経営課題については専門家と連携した支援が必要な状況である。

[課題] 事業化報告や経費精算など補助事業の事務手続の助言に関しては、業務の標準化を行い、特定の経営指導員だけでなく、幅広い職員が対応できるようにすることが必要である。

そのうえで経営指導員は、小規模事業者の強みの強化など経営基盤の強化に繋がる本質的な課題についての支援に注力する。

事業計画で立案した経営方針や目標との大きな乖離を生まないようにするには、早めのフォローアップが必要である。日高経営支援センターとしては、事業計画策定支援を実施した事業者と経営指導員が定期的なコンタクトを取れる仕組みづくりと実行支援のための組織力の強化が課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定のフォローアップ対象は計画策定を行った全事業者とする。事業計画策定後のフォローアップ支援においては、単に数値目標の達成やスケジュールの実行状況だけではなく、計画との相違が生じている場合は、その原因やボトルネックを小規模事業者と一緒に探るようにする。

目標やスケジュールとのずれを大きなものにしないためには、経営指導員が小規模事業者と定期的なコンタクトを取れる仕組みを作ることが必要であり、従来の巡回相談だけでなく、オンライン相談などの仕組みも取り入れて機動力を高めていく。

(3) 目標

(単位：者)

	現行	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
フォローアップ対象事業者数	5 5	7 7	9 6	9 6	1 3 1	1 5 4
頻度 (延回数)	—	3 0 8 回	3 8 4 回	3 8 4 回	5 2 4 回	6 1 6 回
売上増加事業者数	—	2 5	3 2	3 2	4 3	5 1
利益率 5 % 以上増加の事業者数	—	2 5	3 2	3 2	4 3	5 1

(4) 事業内容

事業計画策定支援を実施した全ての小規模事業者に対し、原則として各者4回（四半期に1回）を基準にフォローアップ支援を実施する。ただし、事業計画の進捗状況等により、訪問数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

また、事業計画の目標やスケジュールのずれの原因やボトルネックの解消には、担当の経営指導員だけでなく、日高経営支援センターで情報共有し、組織的な対応を図る。また、外部専門家を交えるなどして実効成果の見込める支援を実施する。

(5) 支援の手段・手法

1. 巡回相談やオンライン相談などによって、事業計画策定支援の際に立案したアクションプランがスケジュールに沿って実行されているかを確認する。
2. 目標やスケジュールにずれが生じている場合は、その原因やボトルネックをヒアリングによって確認する。
3. ヒアリングによって得た情報は、日高経営支援センター内で情報共有を図り、ほかの経営指導員の経験やノウハウを生かすことで対策が進められないかを確認する。
4. 事業計画の遅れやボトルネックの解消に第三者の支援が必要な場合は、専門家の活用を事業者に提案する。
5. 従来の訪問指導だけでなく、ICTを活用したオンライン相談により機動力を高め、早期にボトルネックや阻害要因の解消を図るようにする。

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] 新たな需要の開拓に関しては、全国商工会連合会や国・県の施策による物産展や商談会情報の提供と出展支援に加え、独自の企画による首都圏等で開催される商談会への出展、オンライン販売会への支援事業にも積極的に取り組み、小規模事業者の需要開拓を支援している。

[課題] 日高地域の人口の減少に伴う市場規模の縮小から、小規模事業者の多くは、地域外への販路拡大を目指している。しかし、商品の認知度の不足や経営資源の乏しさから、地域外への販路拡大に苦戦することが多い。

このため商工会では日高地域5町の特産品などを集めた「日高地域ぶらんど」を構築し、地域外へのPRを進めている。「梅干し」や「クエ」、「釜揚げしらす」、「黒竹」などが日高地域特有の地域資源として認知されれば、小規模事業者の販路開拓が進めやすくなる。地域のブランド力を高めることが大きな課題の一つである。

もう一つの課題は、ICTを活用した販路開拓である。小規模事業者は、ECサイトやオンライン商談システムなどICT活用を苦手とすることが多い。地域外への需要開拓を進める際に、ICT活用によるDX推進は避けては通れない要素であり、商工会としては地域の小規模事業者が時代の流れに乗れるように支援を進める必要がある。

(2) 支援に対する考え方

日高地域の農作物・水産資源を活用して小規模事業者の製造する商品は、地域外でも需要を開拓できる可能性を持っている。しかし、小規模事業者が単独で需要開拓を進めようとする、認知度や経営資源の乏しさから需要開拓に苦戦することが多い。日高地域5町の商工会が連携して支援が進められる長所を生かし、行政の協力及び支援も得ながら、5つの地域の特産品などを集め需要開拓を進める物産展・販売会を実施する。

また、ICTを活用したオンラインの需要開拓にあたっては、日高地域5町の商工会が連携して、日高地域の小規模事業者の商品やサービスをPRすることで、日高地域の魅力を発信することが必要と考えている。

さらに小規模事業者がECサイトやオンライン商談システムなどを活用して需要開拓が進められるようになるには、小規模事業者が先進的なICTの活用に触れ、実践する機会を作ることとも商工会の役割の一つだと考えている。

(3) 目標

(単位：者)

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
オフライン物産展等 出展事業者数 (BtoC)	5	10	10	10	10	10
売上額/者	2万円	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
オンライン商談会等 支援事業者数 (BtoB)	10	10	10	10	10	10
成約件数/者	—	2件	2件	3件	3件	5件
ポータルサイトへの 累積登録事業者数	—	50	60	70	80	90
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
ホームページやECサイト の構築・活用支援	—	10	10	15	15	15
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
SNSの活用・運用支援	—	10	10	15	15	15
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①オフライン需要開拓支援事業 (BtoC)

道の駅や百貨店等へのリアル物産展への参加を実施することで、小規模事業者の需要開拓支援を実施する。具体的には、道の駅かつらぎとの協力により物産展を開催することを予定している。これまで接点が少なかった紀北地域の一般消費者と直接会話する機会を設け、新たな販路開拓に繋げる。

【物産展名】日高ぶらんど市

【出展事業者数】8事業者/年

【出展者業種】食品・特産品製造業者

【予想来場者数】延べ3,000人

【対象事業者】

1. 日高地域の特産品を製造または販売をする小規模事業者
2. 日高地域の農作物・水産資源を活用して商品を作る小規模事業者
3. 日高地域に拠点を持ち、新商品等の販路開拓を目指す小規模事業者

【支援の手法・手段】道の駅等物産展への出展にあたり、以下の支援を計画している。

1. 出品する商品の構成や陳列、価格設定についての支援
2. 出品する商品のPOP・PR文・販促品作成等についての支援
3. 来場者に対するアンケート調査
4. 物産展販売結果のフィードバック

物産展への来場者の声を新たな需要開拓のヒントとするため、小規模事業者にフィードバックし、売上高の増加につなげる。

②オンライン需要開拓支援事業（BtoB BtoC）

ZOOMやRemoなどICTツールを活用したオンライン商談や、インターネットを活用した販売の機会を創出し、小規模事業者が地域外へ需要開拓を進めることを支援する。

具体的には、日高地域の小規模事業者を紹介するポータルサイト「日高オンラインモール」を構築し、小規模事業者の商品・サービスをPRする。ポータルサイトには、小規模事業者が持つECサイトへのリンクを設けるほか、事業者とオンライン商談を申込み問い合わせフォームを設置する。

また、ポータルサイトで紹介した事業者を中心にオンライン商談会や地域物産を販売するクラウドファンディングのプロジェクトを立ち上げ、小規模事業者の新たな需要開拓に繋げる。

【ポータルサイト名】 日高オンラインモール（掲載事業者数：50事業者以上）

【商談会名】 日高ぶらんど応援プロジェクト（出展者：10事業者／年）

【対象業種】 インターネットを使った需要開拓を目指す飲食店、食品製造業、サービス業など

【対象事業者】 1. 日高地域の特産品を製造または販売をする小規模事業者
2. 日高地域の農作物・水産資源を活用して商品を作る小規模事業者
3. 日高地域に拠点を持ち、新商品等の需要開拓を目指す小規模事業者

【支援の手段・手法】 オンラインでの需要開拓にあたり、以下の支援を実施する。

1. ポータルサイト「日高オンラインモール」で商品・サービスを紹介する。
2. 小規模事業者のECサイト等へのリンク設定する
(ECサイトの閲覧者数のアップを図る)
3. ポータルサイトや掲載する写真や商品PR文に関するアドバイス
4. ホームページやECサイトの構築や活用、SNSの運用についての助言
5. 新たなスタイルを活用したオンライン販売の実施
6. ZOOM等を活用したオンライン商談の資料作成や通信環境についての助言

インターネット販売やオンライン商談が未経験の小規模事業者に関しては、経営指導員が重点支援を実施するほか、必要に応じてIT専門家を派遣するなどして、新たな需要開拓を支援する。

また、ポータルサイト「日高オンラインモール」にて小規模事業者の商品・サービスを紹介する際は、経営指導員が小規模事業者から商品・サービスの特徴やこだわりを聞き出し、消費者に訴求できるよう「写真」や「PR文」を事業者と一緒に検討する。これにより、オンラインでの訴求力を高め、小規模事業者が運営するホームページやECサイトへの流入率アップを図る。

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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] 毎年1回、「事業評価会議」にて、事業の実施結果についての評価を実施した。
また、事業評価会議の評価をもとに経営指導員で、事業の検証を行い、日高郡商工会広域協議会幹事会へ報告し、承認を受けて、それらを各商工会理事会に報告している。

[課題] これまでは事業評価のタイミングが事業完了に年1回であったため、事業の進捗状況を中間タイミングで確認できなかった。これは日高地域の5町が、和歌山県の南北に広がっているため、事業評価会議メンバーを集めることが難しかったことも影響している。
PDCAサイクルを機能させるには、機動的に事業の進捗状況を確認できる仕組みを構築する必要がある。

(2) 事業内容

PDCAサイクルの仕組みを機能させるために年1回の「事業評価協議会」のほかに、事業の進捗状況を確認する「事業進捗確認会議」を実施し、経営発達支援事業の進捗状況を中間時点で確認する。なお、事業進捗確認会議は必要に応じて機動的に開催できるようオンライン会議での実施も可能とする。

	事業評価協議会	事業進捗確認会議
開催目的	事業の評価・見直し	事業の進捗・実施状況確認
開催数	1回（期末）	必要に応じて中間時点で複数実施
構成メンバー	1. 日高地域5町の役場担当者（5名） 2. 日高地域5町の法定経営指導員（1名） 経営指導員（4名） 3. 外部有識者・中小企業診断士（1名）	

1. 経営発達支援事業の評価・見直しを行う「事業評価会議」は、日高地域5町の役場担当者（5名）、日高地域5町の法定経営指導員（1名）経営指導員（4名）、外部有識者（中小企業診断士を想定）（1名）で構成する。「事業評価協議会」は、毎年1回開催し、本計画の全ての事業に対し、評価・検証・見直しを行い、PDCAサイクルを機能させていく。なお、事業評価は、A～Eの5段階で定量的に評価する。
2. 評価結果については、日高郡商工会広域協議会幹事会へ報告し、承認を受けるとともに各商工会理事会に報告し、事業実施方針などに反映させる。
3. 事業の評価・見直しの結果は、各商工会のホームページに掲載し、管内の小規模事業者が常に見ることができるようにする。
4. 事業進捗確認会議は、日高経営支援センター長の判断のもと、必要に応じて中間時点で複数開催する。

評価結果を公表する各町のホームページ

商工会名	ホームページアドレス
美浜町商工会	http://www.naxnet.or.jp/~s-mihama
日高町商工会	https://r.goope.jp/wakayama-hidaka
由良町商工会	http://www2.w-shokokai.or.jp/yura/
印南町商工会	http://www2.w-shokokai.or.jp/inami/
みなべ町商工会	https://minabe.info/

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] 職員間での経営支援の経験や支援ノウハウの差が大きく、一部の経営指導員に頼る状況が続いている。職員の支援能力向上を図るための研修会などを実施しているが、支援能力の差を埋めるまでには至っていない。

[課題] OJTのみでは、教育の方法・手段が俗人的になりやすい。計画的な支援能力の向上と支援ノウハウの共有化には、外部研修などのOFF-JTを効果的に取り入れる必要がある。

(2) 事業内容

①経営指導員並びに全ての職員を対象とした支援能力の向上に向けた取り組み

1. コミュニケーションスキルの向上に向けた取り組み

経営支援において「伝える力」と「聞く力」は、必須のスキルである。特に近年は、事業計画の策定支援が重視されるようになっており、「分かりやすい文章」を書いて伝えるスキルの重要性が増している。しかしながら、「分かりやすい文章」を書くことを苦手とする職員も少なくない。

「伝える力」と「聞く力」を含むコミュニケーションスキルは、経営支援のための土台となる。このため継続的な研鑽とスキル底上げが必要であり、経営指導員並びに全ての職員を対象とした研修会を実施する。なお、研修会の実施にあたっては、専門の外部講師を活用することも検討する。

2. 経営知識習得のための外部講習会の活用

経営指導員並びに全ての職員の支援能力向上のため、和歌山県や全国商工会連合会、和歌山県商工会連合会が主催する研修会への参加に加え、計画的なスキルアップを図るため中小企業基盤整備機構、中小企業大学校の研修会へ派遣し、経営支援に必要な知識とスキルの向上を図る。

特に日高地域では、小規模事業者の減少に歯止めをかけるため、創業支援や事業承継支援などを強化したい計画であり、この種の専門的な知識が得られる外部講習を積極的に受講する。

②個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組み

1. 経営支援事例の報告会の開催

日高地域5町の商工会が持ち回りで経営支援事例の報告会を開催する（年間で5回以上の開催）。個々の経営指導員が実施した支援事例を5町の職員間で共有することで支援ノウハウの共有を図る。

なお、支援事例の報告会は、職員が参加しやすいようオンラインでの開催とする。また、参加者が事例を聞くだけで終わらないよう支援の手法や進め方に関する意見交換やディスカッションができる時間を設ける。

2. 経営支援基幹システム『BIZミル』によるデータ共有

巡回相談時のヒアリングや財務諸表などから得た小規模事業者の情報を、経営支援基幹システム『BIZミル』に入力し、担当者以外の職員でも支援事業者の状況を把握できるようにしておく。

特にデジタル化やDXの推進に関する情報は、活用したICTツールなども含めて詳しい情報を共有するようにする。

③DX推進に向けた取り組み

今後、小規模事業者においても様々な局面でDXに向けた取り組みが必要となる。経営支援の場において、DXに向けた取り組みやICT活用のアドバイスを適切に実施するには、経営指導員が率先して小規模事業者でも実践できるDXの推進事例を学ぶ必要がある。

そのために下記のようなDX推進に係る相談・指導能力の向上のための研修会を実施するほか、DX関連のセミナーについても積極的に参加する。

(DX関連の研修会の開催)

- テーマ1：オンライン会議システムを活用したオンライン商談の進め方
- テーマ2：クラウドファンディングを活用した資金調達、販路開拓の進め方
- テーマ3：ホームページやSNSを活用した情報発信の進め方
- テーマ4：オンラインでの経営相談・経営指導の進め方 など

DX関連の研修会の実施にあたっては、必要に応じて専門の外部講師を招聘する。

(DX関連のセミナーの受講)

DX推進の基礎知識 / 経営指導員のためのデジタル化支援 など

DX推進やデジタル化支援のセミナーの選定に際して

1. 創業希望者や小規模事業者でも実践できること
2. 「日高地域ぶらんど」構築に必要な情報発信や需要開拓に役立つこと
3. 小規模事業者の業務効率化に役立つことを重視し、受講するテーマを選定する

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

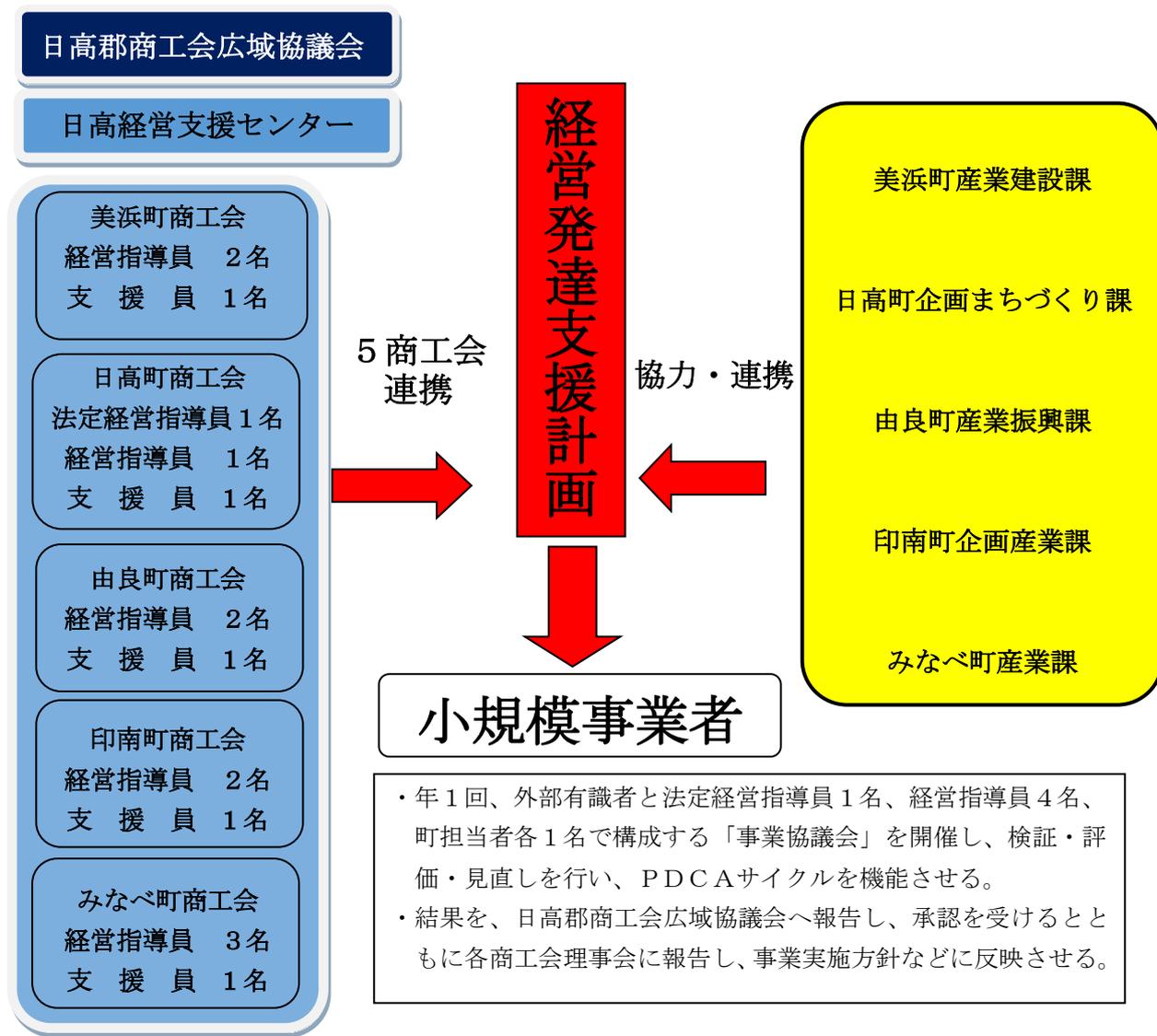
経営発達支援事業の実施体制

(令和 3 年 1 0 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)

日高地域 5 町の商工会と各町の産業振興課等が連携し、経営発達支援事業を実施する。5 つの商工会においては、全職員が経営発達支援事業に関与する体制を構築する。なお、5 つの商工会の連携組織である日高経営支援センターが共同で事業を実施するために必要な調整、検討を行う。

「組織及び連携体制図」



(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：荊木 宣雄（日高経営支援センター・センター長）

連絡先：日高町商工会 TEL0738-63-3611

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）

月に1回、日高経営支援センターの職員会議を実施し、経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、各商工会の目標達成に向けた進捗管理をするとともに、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

美浜町商工会	住 所	和歌山県日高郡美浜町和田1138-278
	電話番号	0738-22-8193
日高町商工会	住 所	和歌山県日高郡日高町高家639-4
	電話番号	0738-63-3611
由良町商工会	住 所	和歌山県日高郡由良町網代250-2
	電話番号	0738-65-1432
印南町商工会	住 所	和歌山県日高郡印南町印南2265-4
	電話番号	0738-42-0217
みなべ町商工会	住 所	和歌山県日高郡みなべ町芝503
	電話番号	0739-72-3225

②関係市町村

美浜町役場 産業建設課	住 所	和歌山県日高郡美浜町和田1138-278
	電話番号	0738-22-4123（代表）
日高町役場 企画まちづくり課	住 所	和歌山県日高郡日高町高家626
	電話番号	0738-63-2051（代表）
由良町役場 産業振興課	住 所	和歌山県日高郡由良町里1220-1
	電話番号	0738-65-0200（代表）
印南町役場 企画産業課	住 所	和歌山県日高郡印南町印南2570
	電話番号	0738-42-0120（代表）
みなべ町役場 産業課	住 所	和歌山県日高郡みなべ町芝742
	電話番号	0739-72-2015（代表）

(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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
専門家派遣費	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
セミナー開催費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
需要開拓支援事業費	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000

(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
会費、国補助金、県補助金、市町村補助金、事業受託費

(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。

