

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>吉賀町商工会（法人番号 2280005005584） 吉賀町（地方公共団体コード 325058）</p>
<p>実施期間</p>	<p>2023/04/01 ～ 2028/03/31</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>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 管内の小規模事業者に巡回・広報活動・補助金等の活用を通じて、事業計画に基づく経営の重要性を広く浸透させる。</p> <p>経営状況の分析、計画策定、実行支援を通じて、売上・利益の増加を図り、廃業抑止、事業拡大、設備投資や雇用の創出等が期待できる。この成功事例を通じて他の事業者へと取組を波及させていく。</p> <p>②需要を踏まえた商品開発と販路拡大、外貨獲得</p> <p>吉賀町をはじめ関係機関とも連携しながら、既存商圈・広域商圈等への展示会出展（オンライン出店含む）支援と HP・SNS 等を活用したオンライン上での販路拡大支援に取り組むことで、商圈人口の減少や競争激化に対応する。</p> <p>③吉賀町観光振興における地域の賑わいづくりを推進</p> <p>町内に点在している有益な観光資源の魅力向上を図ることで、来町者の増加・滞在時間の延長が見込める。これにより小売業・宿泊業・飲食業・食品製造業への波及効果も上がり、売上の向上・新商品開発の進展、生産者の所得増加の好循環が地域の賑わいづくりに繋がる。</p>
<p>事業内容</p>	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること 企業景況調査を実施するとともに、調査結果や他機関が公表するデータ、RESAS の情報を事業者へ広く周知する。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 道の駅や温泉宿泊施設において、来町者の求める商品・サービスを調査・分析し、売れる商品・サービスづくりにつなげ、事業計画策定の基礎資料を作成する。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 経営分析対象事業者を掘り起し、年 15 者を対象に経営分析を行う。この結果を事業者へフィードバックし、事業計画策定の基礎資料として活用する。</p>

	<p>4. 事業計画の策定支援 経営分析対象事業者を掘り起し、年 15 者を対象に経営分析を行う。この結果を事業者へフィードバックし、事業計画策定の基礎資料として活用する。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援 対象事業者が設定した事業計画を達成できるよう、定期的なフォローアップを実施する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援 近隣商圈や大都市圏で開催される展示会への出展支援やオンラインツールの活用支援を行う。</p>
<p>連絡先</p>	<p>吉賀町商工会 〒699-5512 島根県 鹿足郡吉賀町広石 5 6 2 TEL:0856-77-1255 FAX:0856-77-1640 e-mail:yoshisho@sun-net.jp</p> <p>吉賀町 産業課 〒699-5301 島根県 鹿足郡吉賀町柿木 500-1 TEL:0856-79-2213 FAX:0856-79-2344 e-mail:sangyo@town.yoshika.lg.jp</p>

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

島根県吉賀町は平成 17 年 10 月に旧六日市町と旧柿木村が合併して誕生した人口約 5,900 人の町で、町全域が当商工会の管轄地域となっている。総面積 336.5 km²、林野率 91.6%で島根県南西部に位置している。吉賀町は中国自動車道六日市インターチェンジを有し西の玄関口にもなっており、広島県・山口県等へのアクセスも良好である。

1 km 超の安蔵寺山を代表するように険しい山々に囲まれた自然豊かな中山間地域で、六日市地区には国土交通省が実施している水質調査で水質日本一となったこともある「高津川」の水源がある。また、柿木地区は行政合併前より「有機農業の里づくり」を政策として掲げており「水源と有機農業」の町である。

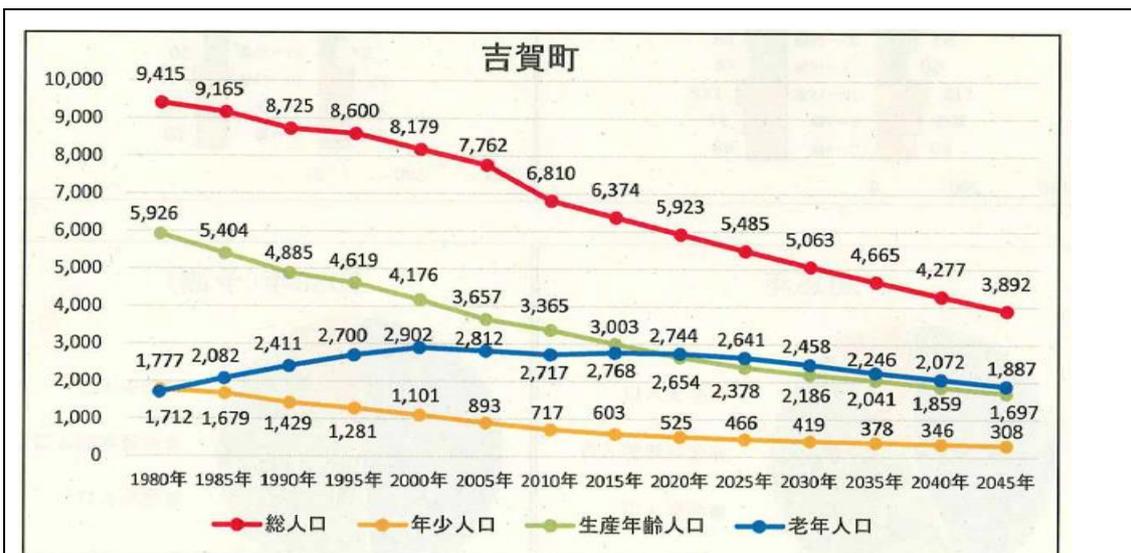


高津川水源とされ、島根県の名水百選にも選定されている「大蛇ヶ池」。池には高さ 20m、根回り 5m、樹齢 1000 年以上といわれる一本杉が立っている。高津川のような一級河川で水源がはっきり分かっているのは全国的にも珍しいことである。

(大蛇ヶ池の一本杉)

■人口

吉賀町の人口は、国勢調査によると昭和 35 (1960) 年、13,876 人であった総人口が合併 10 年目という節目を迎えた平成 27 (2015) 年には、6,374 人と 55 年間の間に 54.1% 減少しそれ以降減少傾向にある。(令和 4 年 7 月 30 日現在 5,861 人) 今後も少子高齢化に伴い人口の減少に歯止めがかからず厳しい状況は続く見込みである。



(出典：吉賀町商工業振興計画より記載)

■小規模事業者の推移

業種別	H30 年度	R1 年度	R2 年度	R3 年度	R4 年度	構成比率
農林水産業	13	14	13	14	13	3.6%
建設業	63	60	60	60	60	16.8%
製造業	40	38	37	40	41	11.4%
電気ガス水道	1	1	1	1	1	0.2%
運輸業	14	13	13	13	13	3.6%
卸・小売業	106	105	103	103	102	28.5%
金融・保険業	3	3	3	3	3	0.8%
不動産業	18	18	18	18	18	5.0%
飲食・宿泊業	31	31	36	37	35	9.8%
医療・福祉	12	9	9	9	9	2.5%
教育・学術	10	10	10	10	10	2.8%
その他	50	51	52	52	52	14.5%
合計	361	353	355	360	357	

(出典：吉賀町商工会総会資料より記載)

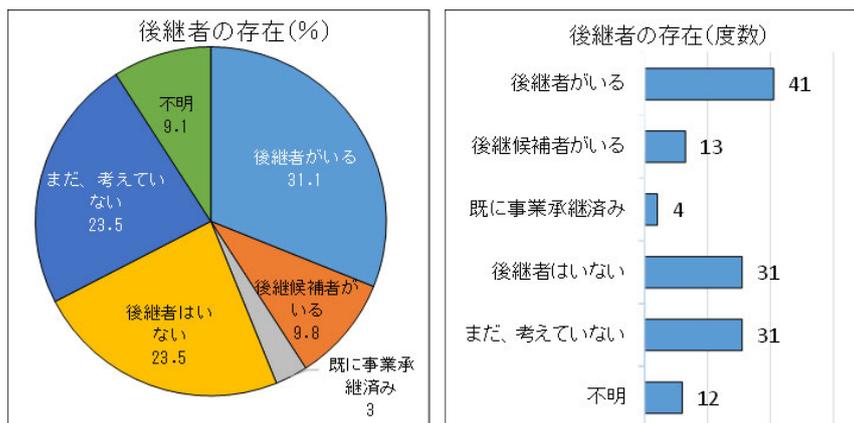
上記の表は過去5年間の小規模事業者の推移である。H30年度からR4年度にかけて、4事業者減少している。ここ5年は全体的にはほぼ横並びで大きな数字の変化はないが、業種別に見てみると、建設業が3事業者減、卸・小売業が4事業者減となっており、徐々に減少してきていることが分かる。

この状況のみをみて確実に言えることは、経営者が高齢化し事業所の新陳代謝・事業承継はほとんど進んでいないことである。

当商工会においてH29年2月に会員事業所を対象に事業承継に関するアンケート調査

を実施した。それによると「後継者がいる」事業者は31.1%、「後継者候補がいる」事業者は9.8%と4割強の事業者に後継者が存在しているが、「後継者はいない」事業者も23.5%存在することが分かった。また、「後継者はいない」と回答した事業者に後継者対策を尋ねたところ、「自分の代で廃業する」が64.5%と最も高かった。

「まだ考えていない」という事業者も23.5%ほどおり、「後継者はいない」を加えると約半数は後継者が未定なの分かる。



■観光

吉賀町は観光地としてのイメージがないために、四季折々に咲く花や、源泉100%かけ流しの温泉、有機野菜等の観光資源を活かしきれていない。年間数万人でも当町への訪問者を増やす取り組みをしていけば、高齢者等による地域の方々の資源を守る取組やガソリンスタンド等の小売業・宿泊業・飲食店・食品製造業への波及効果が見込め、地域活性化の一助と成り得る。



(3月が見ごろのカタクリの花)



(4月が見ごろのシャクナゲの花)



(9月が見ごろのヒガンバナ)



(10～11月が見ごろの紅（あか）そばの花)



(大井谷の棚田 冬のイルミネーション)



(源泉 100%かけ流し温泉)

■業種別景況観

〈建設業〉

ここ近年は町内及びその周辺部において大きな災害も無いため、ほとんど一般の公共工事のみに依存している状態である。工事が発注されたとしても競争が激しく、実際に受注するのは大変難しくなっている。加えて人手不足と従業員の高齢化が進み、公共工事依存型経営からの脱却や事業再構築が求められている。

建築業においても、町内の新築物件のほとんどは大手住宅メーカーによる建築で、従来型の新築物件は無いに等しい。そのため町内大手の建築事業者は町営住宅建設等の公共工事に依存しており、公共工事のない期間は一般住宅の改修工事を請け負っている。

〈製造業〉

吉賀町の製造業は、大手自動車メーカーのマツダ関連の自動車部品鋳物製造業、自動車プラスチック製品製造業、建築関連金属製造業、縫製業が中心である。縫製業を除いては、ほとんどが吉賀町（または県）の誘致企業となっており、1社で関連企業も含め300人規模の工場となっているところもある。

食品製造業にあっては、地元の域内消費向けの商品の取り扱いが主体となっており、少

子高齢化に伴う人口の減少により、売上は減少傾向にあることから、当町特産の有機野菜等を活用した商品作りとその販路開拓が急務となっている。

〈卸・小売業〉

吉賀町内旧六日市町地区では、山口県の手スーパーの子会社・ホームセンター・ドラッグストア・コンビニエンスストアが集積しているため、山口県側からの集客も多い。ただ、個人商店は新型コロナの影響で来客数が減少し売上が下がるなど、年々厳しさを増している。

旧柿木村地区においては、個人商店が2店舗あるのみで、買い物困難地域となっている。

〈飲食・宿泊業〉

飲食業は2年以上にも及ぶ新型コロナウイルス感染症の影響で大打撃を受け売上也大幅に減少した。幸い国・県・町による支援金もあり何とか経営しているという状況である。

宿泊業では、工事関係者やスポーツ関連の合宿が入っており、影響は小さくなっている。

〈生活関連サービス業〉

理美容関係を中心に既存顧客の高齢化が進んでいることと、新型コロナの影響で家から外に出ない高齢者も多く、この2年間売上也大幅に減少した。

このような状況下であるが、マッサージやリラクゼーション等顧客との接触型事業の開業も行われている。

②地域経済の課題

現状を踏まえ、管内地域経済の課題は以下の5点に集約される。

- ・人口減少、少子高齢化に伴う市場の縮小
- ・経営者の高齢化による構造転換の遅れ
- ・事業承継及び創業による小規模事業者数の維持
- ・生産性の向上と業務効率化への対応
- ・DXへの対応

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

①現状と課題を踏まえた10年先の振興の方向性と商工会の役割

多くの事業者は地元を商圏として、地域経済の発展とともに事業を営むことができていた。商工会においても税務・金融・労務等の基礎的経営指導によって支援ニーズに応えてきた。

近年、少子高齢化・人口減少・市場の縮小・事業者の減少と言われ続けていたが、まだ現実としての実感がなかった。

また、事業者を取り巻く環境が目まぐるしく変化し、従来の経営の仕方では税制改正やDX等市場環境の変化や顧客ニーズに対応できなくなってきた。そのため経営者の高齢化・後継者難による廃業が一気に進む恐れがでてきた。

このような状況下で当会としては、「小規模事業者の経営力向上に向けた個社支援」を中長期的な支援の柱と定め、以下の重点項目を推進するものとする。

- 1) 市場環境の変化を見据えた経営分析
- 2) 事業計画に基づく経営の推進
- 3) 需要を見据えたビジネスモデルの再構築
- 4) 需要開拓による外貨獲得
- 5) IT活用、DXの推進

小規模事業者の質的向上に資するよう、将来にわたって持続的に発展できるよう伴走支援をしていくことが当会の役割である。

また、小規模事業者は地域経済の源泉であることから、量的観点も重要であるため、創業・事業継承支援によって、事業者数の維持・減少抑制を積極的に図っていく。

②吉賀町の産業振興の方向性との連動性・整合性

吉賀町では令和3年4月1日から令和9年3月31日間の「吉賀町商工業振興計画」を定めている。これは「第2次吉賀町まちづくり計画」の中で、町内中小・小規模事業者の振興を推進するための基本的な計画となっている。

この中で、当商工会が策定する経営発達支援計画において示す小規模事業者に対する長期的な振興の在り方と連動性・整合性がある部分を引用する。

「吉賀町商工業振興計画 抜粋」

本町の現状に基づき、中小・小規模事業者の振興のため4つの重点施策に取り組めます。

【重点施策1】起業・創業支援

《町の具体的な取組み》

- (1) ホームページ、広報等を活用した創業者の掘り起しと創業計画策定支援
- (2) 空き店舗等の情報収集と創業希望者とのマッチング支援
- (3) 創業支援等事業計画に則った支援

(4) 吉賀町創業支援・事業承継推進協議会による情報共有と、課題解決に向けた施策の検討

【重点施策 2】 事業承継・円滑な事業廃止

《町の具体的な取組み》

(1) 商工会、金融機関等が行う事業承継等に関する案件の掘り起しや、きめ細かい相談対応による事業承継希望企業間のマッチング、創業希望者と地域に貢献する商店や事業承継に苦慮する技術力の高い企業とのマッチング等の支援

【重点施策 3】 人材育成・人材確保

《町の具体的な取組み》

(1) 県外に進学した本町出身者や本町への就職を希望する県外学生を対象として、中小・小規模企業による合同就職説明会を開催（就職ガイダンス等）

(2) 企業と学生とのマッチングの機会を提供

(3) 地域の企業の紹介と求人情報を掲載する情報サイトの整備

(4) 都市部でのUIターンフェアの開催

(5) 吉賀町人材確保・定着推進協議会による情報共有と、課題解決に向けた施策の検討

(6) 外国人労働者に対するコミュニケーション支援（日本語教室等）

【重点施策 4】 新商品及び新役務の開発促進

《町の具体的な取組み》

(1) 事業者に対する総合的支援（新事業展開に対する支援、販売促進に対する支援等）

③商工会としての役割

本商工会は、支援体制として島根県・島根県商工会連合会・日本政策金融公庫浜田支店・その他町内金融機関と連携し、吉賀町の特性に合わせた小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓事業等について伴走支援し、地域課題解決支援の中心的役割を果たす。

(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

【目標】

	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
支援対象事業者	15 者				
売上高増加企業 (3%以上)	-	5 者	5 者	5 者	5 者
営業利益増加企業 (1%以上)	-	3 者	3 者	3 者	3 者

【達成方針および地域への裨益】

管内の小規模事業者巡回・広報活動・補助金等の活用を通じて、事業計画に基づく経営の重要性を広く浸透させる。

経営状況の分析、計画策定、実行支援を通じて、売上・利益の増加を図り、廃業抑止、事業拡大、設備投資や雇用の創出等が期待できる。この成功事例を通じて他の事業者へと取組を波及させていく。

これらの取り組みにあたっては、相手の話をしっかりと聞き、相手の立場に立って共感し、相手の信頼感を十分に得られるようにするとともに、経営者の自己変革、潜在力を引き出し、事業者の気づきや腹落ち、内発的な動機付けを促していくこととする。

②需要を踏まえた商品開発と販路拡大、外貨獲得

【目標】

	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
需要動向調査活用件数	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
HP・SNS 活用での支援者数	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件

【達成方針および地域への裨益】

吉賀町をはじめ関係機関とも連携しながら、既存商圏・広域商圏等への展示会出展（オンライン出店含む）支援と HP・SNS 等を活用したオンライン上での販路拡大支援に取り組むことで、商圏人口の減少や競争激化に対応する。

③吉賀町の観光振興における地域の賑わいづくりを推進

【目標】

吉賀町や吉賀町観光協会とも連携して、まだまだ知名度の低い観光資源を広く PR して来町者を増やす。

【達成方針および地域への裨益】

町内に点在している有益な観光資源の魅力向上を図ることで、来町者の増加・滞在時間の延長が見込める。これにより小売業・宿泊業・飲食業・食品製造業への波及効果も上がり、売上の向上・新商品開発の進展、生産者の所得増加の好循環が地域の賑わいづくりに繋がる。

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援計画の内容及び実施期間	
2. 経営発達支援事業の実施期間、目標達成の方針	
(1) 経営発達支援事業の実施期間 令和5年4月1日～令和10年3月31日	
(2) 目標の達成に向けた方針	
目標	達成方針
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	管内の小規模事業者に巡回・広報活動・補助金等の活用を通じて、事業計画に基づく経営の重要性を広く浸透させる。 経営状況の分析、計画策定、実行支援を通じて、売上・利益の増加を図り、廃業抑止、事業拡大、設備投資や雇用の創出等が期待できる。この成功事例を通じて他の事業者へと取組を波及させていく。 これらの取り組みにあたっては、相手の話をしっかりと聞き、相手の立場に立って共感し、相手の信頼感を十分に得られるようにするとともに、経営者の自己変革、潜在力を引き出し、事業者の気づきや腹落ち、内発的な動機付けを促していくこととする。
②需要を踏まえた商品開発と販路拡大、外貨獲得	吉賀町をはじめ関係機関とも連携しながら、既存商圈・広域商圈等への展示会出展（オンライン出店含む）支援とHP・SNS等を活用したオンライン上での販路拡大支援に取り組むことで、商圈人口の減少や競争激化に対応する。
③吉賀町観光振興における地域の賑わいづくりを推進	町内に点在している有益な観光資源の魅力向上を図ることで、来町者の増加・滞在時間の延長が見込める。これにより小売業・宿泊業・飲食業・食品製造業への波及効果も上がり、売上の向上・新商品開発の進展、生産者の所得増加の好循環が地域の賑わいづくりに繋がる。

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

①現状 全国商工会連合会が実施する中小企業景況調査を年4回5事業所対象に実施することに加え、独自調査として「地域経済動向に関するアンケート調査」を実施し、調査結果をまとめ、小規模事業者等に情報提供を実施した。

②課題 全会員宛に「地域経済動向に関するアンケート調査」を郵送し返信封筒を同入しでの調査であるが、どうしても回収率が低いため会員事業所の動向について把握が不十分となっている。

(2) 事業内容および目標

①中小企業景況調査の実施【継続】

調査概要、ねらい

全国商工会連合会の受託事業として、管内5事業所を対象に景況調査し、企業の動向および状況の把握を行う。

調査項目

売上、採算、資金繰り、従業員数、在庫、業況等に関する前期との比較及び来期の見通し、設備投資計画、直面している経営上の問題点・業界内のトピック情報

調査方法

業種別に調査対象企業を選定し、年4回・3ヵ月毎に調査を実施

調査対象件数

製造業	建設業	卸・小売業	サービス業	合計
1者	1者	2者	1者	5者

目標（調査結果の公表頻度）

R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
四半期に1回	四半期に1回	四半期に1回	四半期に1回	四半期に1回

②独自調査の実施【継続】

調査概要、ねらい

商工会会員事業所を対象に景況調査を実施し、地域における企業の動向および状況把握を行う。

調査項目				
売上、採算、資金繰り、従業員数、在庫、業況等に関する前期との比較及び来期の見通し、設備投資計画、直面している経営上の問題点・業界内のトピック情報				
調査方法				
全会員を対象にアンケート調査票を郵送し、返信封筒にて回収する方法				
回収目標				
R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
50 件	70 件	70 件	80 件	80 件
目標（調査結果の公表頻度）				
R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
翌年 5 月公表	翌年 5 月公表	翌年 5 月公表	翌年 5 月公表	翌年 5 月公表

③他機関が提供する外部データの活用【継続】					
調査概要、ねらい					
他機関が実施する地域の経済動向に関する調査を活用して、景気動向や消費トレンド等を把握する。					
調査項目					
	調査データ		調査項目		
	日銀山陰企業短観調査（日銀松江支店）		山陰・島根県の金融・経済動向		
	島根県の経済情勢（松江財務事務所）				
調査方法					
各機関の HP や広報物から情報収集・整理を行い、経済動向等を分析する。					
目標（調査結果の公表頻度）					
	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
会報誌	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
HP	随時	随時	随時	随時	随時

④国が提供するビッグデータの活用【新規】

調査概要、ねらい

地域経済分析システム（RESAS）を用いて、地域の経済動向に関する情報収集・整理を行い、管内経済動向を把握する。

調査項目

消費動向、観光目的分析、産業構造等

分析方法

RESAS を活用しての情報収集を行い、必要に応じて専門家等と連携して管内の経済動向を分析する。

目標（調査結果の公表頻度）

	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
会報誌	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
HP	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

（3）調査結果の活用

- ・小規模事業者を取り巻く外部環境の変化や将来の見通しを的確に捉え、計画的な経営を推進し支援していく上での基礎資料として活用する。
- ・会報誌等を通じて会員事業所に情報提供するとともに、ホームページの掲載によって管内の会員以外の小規模事業者へ広く周知を図る。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

①現状

3年に一度の頻度で実施されていた「買い物調査」の事業が平成28年度の実施をもって廃止され、需要動向調査に関することがこれまで実施されていなかった。

②課題

近年、新型コロナウイルス感染症の影響で来町者が減少し、思うようなアンケート調査が回収できるかが課題となる。

(2) 事業内容

①道の駅や温泉施設を訪れる来町者への内需動向調査【新規】

調査の概要、ねらい

町内にある2か所の道の駅や温泉宿泊施設において、来町者の求める商品・サービスを調査・分析し、売れる商品・サービス開発につなげ、事業計画策定の基礎資料とする。

調査項目

来町目的・購入商品・消費単価・回答者の属性・居住地・満足度等

調査方法

道の駅、温泉宿泊施設にアンケート調査を設置し、記入票を回収する。

回収率を上げるため記入された方々に対して抽選で吉賀町特産品をプレゼントするインセンティブを付けることも検討する。

分析の結果を事業者へフィードバックする。(必要に応じて専門家を活用する)

目標

	現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
需要動向調査 回収件数	-	50件	50件	70件	80件	100件
需要動向調査 活用件数	-	5件	5件	5件	5件	5件
需要動向調査 対象事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 成果の活用方法

組織内にて整理・共有・蓄積の上、経営支援を通じて小売業・宿泊業・飲食業、食品製造業が必要とする市場ニーズなどの情報提供を行い、新たな商品開発や需要開拓による経営の持続的発展にかかる事業計画策定のための基礎資料として活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

①現状

新型コロナウイルス感染症の拡大により、リアルなセミナーを開催することができず、経営指導員等が個別で経営分析を行っている。

②課題

経営指導員等には経験値の浅い職員もあり、OJTにより経営指導員等の能力を高める必要がある。

(2) 目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
セミナー開催件数	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営分析事業者数	-	15 者				

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起しを行う。

【募集方法】チラシを作成し、HPや郵送等で広く周知をすることや巡回・窓口相談時に案内する。

②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性が高い 15 者を選定する。

【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》直近 3 期分の収益性、生産性、安全性及び成長性の分析

《非財務分析》下記の項目について、対話を通じて事業者の内部環境における、強み・弱み・事業者取り巻く外部環境の脅威・機会を整理する。

内部環境	外部環境
・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、IT活用の状況 ・事業計画の策定・運用状況
	・商圏内の人口、交流 ・競合 ・業界動向

【分析手法】対話と傾聴を通じて本質的な課題を抽出し、事業者の状況に合わせて、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」等のソフトを活用選択し経営指導員等が分析を行う。

非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、該当事業者にフィードバックし、事業計画策定等に活用する。
また、データベース化し内部共有することで、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

①現状

経営力向上計画策定支援や持続化補助金申請時、その他専門家派遣事業による事業計画策定支援を行っている。

②課題

何か必要性がないと事業計画策定に至らないため、常時から事業計画に基づく経営が行われていないことになる。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定者は策定していない者と比較して、増収増益あるいは新型コロナウイルス感染症拡大による影響からの回復が早かったという調査結果等も活用しながら、経営分析を行った事業者の内から10者程度、経営力向上計画や持続化補助金策定支援時に10者で合計20者の事業計画策定を目指す。

また、事業計画策定において、DX推進による競争優位の確立が必要かつ有効である事業者においては、IT分野の専門家による支援（HP・SNSを活用した販売促進、クラウド会計による業務の効率化）によって現実を目指す。

5. で実施するセミナーを通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱み等の気づきを得、現状を正しく認識した上で分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

(3) 目標

	現行	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
①DX推進セミナー	-	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー	-	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者	-	10者	10者	10者	10者	10者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催

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。

【セミナー・カリキュラムの一例】DX総論、DX関連技術の具体的な活用事例
クラウド型顧客管理ツールの紹介・ECサイトの利用方法等

②事業計画策定セミナーの開催

【支援対象】 経営分析を行った事業者、創業、事業承継予定者を対象とする。

【支援手法】 中小企業診断士等の専門家によるセミナーを企画し、チラシ・HP で募集する。セミナーは年 1 回の開催だが、受講者に対しては経営指導員等が担当制でフォローアップし伴走型支援を実施する。

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

①現状

経営力向上計画策定支援や持続化補助金申請時、専門家派遣事業による事業計画策定支援を行っているため、次年度以降も巡回訪問等によるフォローアップを行い、計画の進捗状況や遂行・検証を実施してきた。

②課題

金融や補助金申請目的の事業計画策定が多いため、事業者の意識がその場限りとなり長く続かない課題がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定直後から事業者に対して定期的なフォローアップを行い、PDCAサイクルを習慣づけることが重要である。その場限りの事業計画が多いため、定期的な巡回訪問を通じて事業者とよく対話をし、よく考えてもらうことや従業員にも事業計画の内容をよく理解してもらい、事業者と従業員が一体となって取組むなど、フォローアップを通じて事業者の自発的な動機付けを行い潜在力の発揮に繋げる。

(3) 目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
フォローアップ 対象事業者数	-	10 者				
頻度 (延回数)	-	40 回				
売上高増加 (3%以上) 事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
営業利益増加 (1%以上) 事業所数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員がフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実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四半期ごとに 1 回のペースで実施する。ただし事業者からの申し出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、事業計画の間にズレが生じていると判断した場合は、他の経営指導員や外部の専門家等の第三者の視点を必ず投入し、該当のずれの発生要因及び今後の対応方針を検討の上、フォローアップの頻度の調整を行う。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

①現状

各展示会等に出店して農産加工品等による商談を目指してきたが、出展商談に対応できるだけの商品がなかった。

②課題

吉賀町特産の有機野菜等を活用した商品作りと販路開拓が急務となっている。

(2) 支援に対する考え方

当商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏等で開催される既存の展示会や島根県が広島市で実施している「広島しまねフェア」、吉賀町がマツダスタジアムで実施する特産品販売や観光チラシの配布により、出店者のHP・SNSへの誘導を目指し、新たな需要の開拓を支援する。

出展にあたっては経営指導員等が事前・事後の出店支援を行うとともに、出店期間中は陳列・接客などきめ細かな伴走支援を行う。

DXに向けた取組としてオンライン出店・商談・HP作成やSNSの活用に関する支援を行う。

(3) 目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
①広島しまねフェア 出展事業者	2 者	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上額/者	-	20 万円				
②SNS 活用事業者	-	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加率/者	-	5%	5%	5%	5%	5%
③ネットショップの 開設者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率/者	-	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①広島しまねフェア出展 (BtoC)

吉賀町がブースを借上げ、経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある小売業・宿泊業・飲食業・食品製造業を中心とした支援対象者を優先的に出展し新たな需要開拓・販路開拓等に寄与することが期待でき吉賀町とともに支援する。

本フェアは例年 1 月に島根県が広島市内の体育館及び周辺地域を会場に、県・各市町

村の特産品販売や観光資源をPRするもので、当日は全国都道府県対抗男子駅伝もあわせて開催されるため、全国各地から2日間で15万人以上の来場者がある大規模イベントとなっている。広島市は吉賀町から一番近い都市部で、吉賀町出身者も多いため本フェアへの出店は、非常に効果が高い。

② SNS活用 (BtoC)

現状の顧客が近隣に限られていることから、より遠方の顧客の取込みをはかるため、SNSを活用して宣伝効果を向上させるための支援を行う。

③ 自社HPによるネットショップの開設 (BtoC)

ネットショップの立ち上げから商品構成ページ構成、PR方法等IT専門家と連携し支援を行う。

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

①現状

過去3年間は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、町内でも感染者が急増し、事業がほとんどストップしたため、事業評価の会議は開催されていない。

(2) 事業内容

当会の理事会と併設して吉賀町産業課担当者と法定経営指導員、外部有識者として山陰合同銀行六日市出張所長、西中国信用金庫吉賀支店長をメンバーとする「協議会」を設置、当該年度終了後、5月中に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う。

当協議会の評価結果は、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、商工会HPや広報誌へ掲載(年1回)することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能状態とする。

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

(1) 現状と課題

①現状

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、「島根県経営指導員等研修会」や他の研修会においても、開催時間が短縮しリモート開催されるなど、研修会開催自体が大幅に制限されている。

②課題

コロナ禍の3年間で研修会自体が大幅に制限されたことで、アフターコロナを見据えた研修会がなかなか開催されず、今必要とされる知識の習得に遅れが出ている。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員をはじめとする全職員は支援能力向上のため、島根県商工会連合会が主催する「島根県経営指導員等研修会」や中小企業基盤整備機構の主催する研修会を計画的に受講し、高度かつ多様化する小規模事業者支援に係る知識・ノウハウの習得とともに経営力再構築伴走支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図ることに努める。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の小規模企業者のDX推進への対応にあたって、経営指導員等のITスキルを向上させ、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推進取組に係るセミナーについても積極的に受講する。

《DXに向けたIT・デジタル化の取組》

○事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、補助金の電子申請等

○事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

HP・SNSを活用した自社PR、ネットショップの構築・運用方法等

②OJTの実施による資質向上と職員間の定期的なミーティングの開催

経営指導員は、経営支援会議等において情報交換・知識・ノウハウの共有の他、各人の支援案件とその対応について検討を行い、経営指導員同士の能力の向上と感染症等による担当経営指導員が不在な折でも、他の経営指導員がすぐに対応できる体制を整える。

指導職員においても、職員全体会や職種別会議によるOJTの実施や個別の支援事例や新たに得た知識等を指導職員全体で共有し支援能力向上を図っていく。

③専門家派遣制度を活用した資質向上

専門家派遣制度活用の際に経営指導員等が同行して、専門家が持つ高度な支援内容や助言方法を習得し資質向上を図る。

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

〈本事業の目的〉

関係機関と連携を密にし、支援ノウハウ、支援の現状、地域や事業所の課題や解決方法について情報交換を行うことで支援能力向上に努める。

〈取組方法〉

管内における行政や税務署、日本政策金融公庫等の金融機関、商工会、商工会議所等の支援機関と連携し経済動向、経営支援等の情報交換を行い、得た情報を小規模事業者支援に活用するとともに地域課題解決に向けた取組を行う。

〈取組内容〉

①経営安定特別相談室連絡協議会 （継続）

益田商工会議所・津和野町商工会・美濃商工会（以下、圏域商工会等という）・島根県信用保証協会益田支店が連携し「経営安定特別相談室連絡会議」を開催している。益田商工会議所に圏域商工会等の経営指導員、島根県信用保証協会担当者が集結して圏域の経営改善事例を紹介しながら金融支援や経営支援の取組について情報交換を行う。得られた各地の経済状況や金融情報、経営支援事例は当商工会での経営支援に活用する。

②益田税務署管内税務援助協議会 （継続）

益田税務署と各商工会派遣税理士・圏域商工会等で構成している「益田税務署管内税務援助協議会」において、インボイス制度の内容や税制改正についての研修会を開催している。益田商工会議所に圏域商工会等の経営指導員が集結して研修会を開催し、得られた知識は小規模事業者の税務指導に対応している。

③小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会 （継続）

日本政策金融公庫浜田支店に圏域商工会等経営指導員等が集結し「小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会」を開催している。金融制度の改正内容の確認と円滑な金融事務を円滑に行えることが可能となり、小規模事業者への金融面での伴走型支援に繋げることができる。

④金融懇談会 （継続）

町内にある金融機関、西中国信用金庫吉賀支店・山陰合同銀行六日市出張所（出張のため母店である山陰合同銀行津和野支店）の金融担当者と経営指導員で、管内の金融状況や景気動向を検討し、効果的、効率的な支援に繋げるため金融懇談会を開催する。

⑤吉賀町産業振興連絡会議 （継続）

吉賀町と商工会との間で地域の状況把握や課題について、お互いが持つ情報を交換し、行政として町内小規模事業者に対して有効な施策に繋げられるよう協議する。

また、町内の事業所は経営者の高齢化・後継者難に加え、人手不足が深刻となっている。これら共通課題を商工担当課だけでなく関連する課の担当者も交えて開催する。

⑥島根県商工会連合会（島根県連）主催のブロック別経営支援連絡会議（継続）

ブロック別経営支援連絡会議は島根県石見部の商工会と島根県連石見事務所で構成される会議となっている。各地域の景気動向や実施されている支援施策等の情報交換を行い、町内の今後の経営支援に活かすものとなっている

〈開催頻度〉

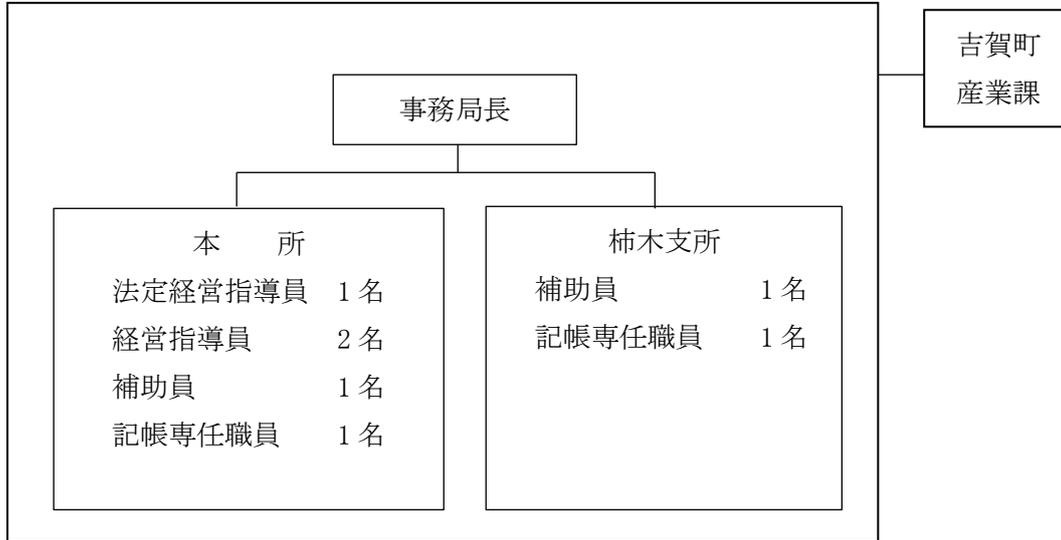
項 目/年 度	R5	R6	R7	R8	R9
経営安定特別相談室連絡協議会	1回	1回	1回	1回	1回
益田税務署管内税務援助協議会	1回	1回	1回	1回	1回
小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会	2回	2回	2回	2回	2回
金融懇談会	2回	2回	2回	2回	2回
吉賀町産業振興連絡会議	4回	4回	4回	4回	4回
島根県連主催ブロック別経営支援連絡会議	2回	2回	2回	2回	2回

Ⅲ. (別表 2)

1 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

(1) 実施体制



(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 安達 勝教
- 連絡先 吉賀町商工会 TEL 0856-77-1255

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施、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情報の提供等を行う。

(3) 商工会/関係市町村連絡先

① 吉賀町商工会

〒699-5512 島根県鹿足郡吉賀町広石 562
TEL 0856-77-1255 FAX 0856-77-1640
E-mail yoshisho@sun-net.jp

② 吉賀町産業課

〒699-5301 島根県鹿足郡吉賀町柿木 500-1
TEL 0856-79-2213 FAX 0856-79-2344
E-mail sangyo@town.yoshika.lg.jp

(別表3)

13. 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)

	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
必要な資金の額	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
・ 専門家派遣	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
・ 需要動向調査費	100	100	100	100	100
・ 展示会等出店旅費	200	200	200	200	200

調 達 方 法

- ・ 国補助金
- ・ 県補助金
- ・ 町補助金
- ・ 会費、手数料収入、共済手数料等収入（自己財源）

(別表4)

14. 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

「連携なし」