

経営発達支援計画の概要

実施者名	瀬戸内市商工会（法人番号 2260005008011） 瀬戸内市（地方公共団体コード 332127）
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> <p>①自立的な経営力の強化による収益性の確保及び組織力の強化 経営環境の現状及び課題を事業者自らが認識することに重点を置き、収益性の確保に繋がる支援を行う。また、労働環境の整備等をとおり、組織基盤の強化を図る。</p> <p>②創業支援の強化及び事業承継の円滑な推進 創業者においては、創業前から創業後まで一貫した支援を行う。事業承継においては、承継において計画的な準備の必要性について気づきを促し円滑な支援を行う。</p> <p>③地域資源を活用した商品の販路開拓 地域資源を活かした高付加価値商品の掘り起こしを行うとともに販路開拓をとおり、収益の増加に向けて支援を行う。</p>
事業内容	<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 地域の経済動向を把握するため、小規模事業者景気動向調査及び国の統計データを分析し、分析結果をホームページ等で広く事業者へ周知する。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 事業者が開発した商品等に関し、消費者ニーズを収集するためアンケートを実施し、その分析結果をフィードバックし改善に向けて支援を行う。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 経営支援ツールを活用した定量的及び定性的な分析を実施・収集し、課題解決の提案等を行う。</p> <p>4. 事業計画策定支援に関すること 巡回・窓口相談等を通じて、事業者との対話と傾聴に重点を置き、事業者ニーズに沿った実現可能な事業計画の策定を行う。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後は、定量的及び定性的な目標の達成に向けて、定期的にアクションプラン等を確認し伴走支援を実施する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 主に岡山県内の商談会への出展並びに商品開発支援を実施し、新規販路開拓を行う。また、DX を活用したマーケティング展開の支援を行う。</p>
連絡先	<p>瀬戸内市商工会 支援課 〒701-4246 岡山県瀬戸内市邑久町山田庄 372-1 TEL(0869)22-1010 FAX(0869)22-1016 E-Mail info@setouchi.org</p> <p>瀬戸内市 産業建設部 産業振興課 〒701-4292 岡山県瀬戸内市邑久町尾張 300-1 TEL(0869)22-1284 FAX(0869)22-3965 E-Mail sangyou@city.setouchi.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) 地域の現状と課題

①瀬戸内市の立地

瀬戸内市は 2004 年（平成 16 年）11 月、邑久町、牛窓町、長船町の 3 町の合併により誕生した。本市は、岡山県南東部に位置し、総面積 125 ㎢で、西は岡山市、北・東は備前市に接しており商工会も同様のエリアを事業活動範囲としている。

道路網では岡山県の主要幹線である「ブルーライン」が東西を走り、国道 2 号線にも接していることから、山陽自動車道 IC への接続も容易で輸送・移動環境に恵まれ、鉄道網では JR 赤穂線が市の南北を走り、岡山駅まで約 30 分と日常生活における交通も充実している。



瀬戸内市の各地区の特性は以下のとおりである。

「邑久地区」

邑久地区は東南部が瀬戸内海に面しており、西端を南北に吉井川が流れ、町の中央部に千町川が流れており、その間に千町平野が広がっている。町の東部は、瀬戸内海に面しており、丘陵地や長島などの島々からなっている。また、西部の一部が岡山市東区に隣接している。気候が温暖な地域のため、平野では米やビール麦の栽培、海沿いの丘陵地ではレモンやぶどうなどの果物の栽培も盛んで、漁業では虫明湾にて「岡山かき（牡蠣）」の養殖が行われている。観光分野では、竹久夢二の生家や竹田喜之助の助形、虫明焼などの観光資源がある。交通面では JR 邑久駅から岡山駅まで約 30 分のため、岡山市中心部への通勤や通学が便利な地区である。

「長船地区」

長船地区は、瀬戸内市の北端に位置し、東北部は備前市に、西部は吉井川を境に岡山市東区に隣接している。古くから名刀の産地「備前長船」として栄え、数多くの名工を輩出してきた地区である。工業については、長船や服部地区に工業団地があり、国道 2 号線が走っており京阪神方面への輸送に適している地域のため、印刷や製本関連の工場が多く、また、関連する運輸業がある。観光では、日本刀の聖地「備前長船」にある「備前長船刀剣博物館」には国宝「太刀無銘一文字（山鳥毛）」を所蔵しており、刀剣ファンが訪れる。

「牛窓地区」

牛窓地区の東部と南部は瀬戸内海に面しており、西部は岡山市東区と接している。

傾斜地が多く海岸沿いに発達した地区であり、海沿いの傾斜地を利用した畑では野菜の栽培が盛んに行われている。観光は、瀬戸内海の多島美や古い港町の風情、朝

鮮通信使など、歴史と文化、また、ヨットやシーカヤックなど体験型レジャーを楽しむことが出来るため、夏場に関西地区からの観光客が多い。

②瀬戸内市の人口推移

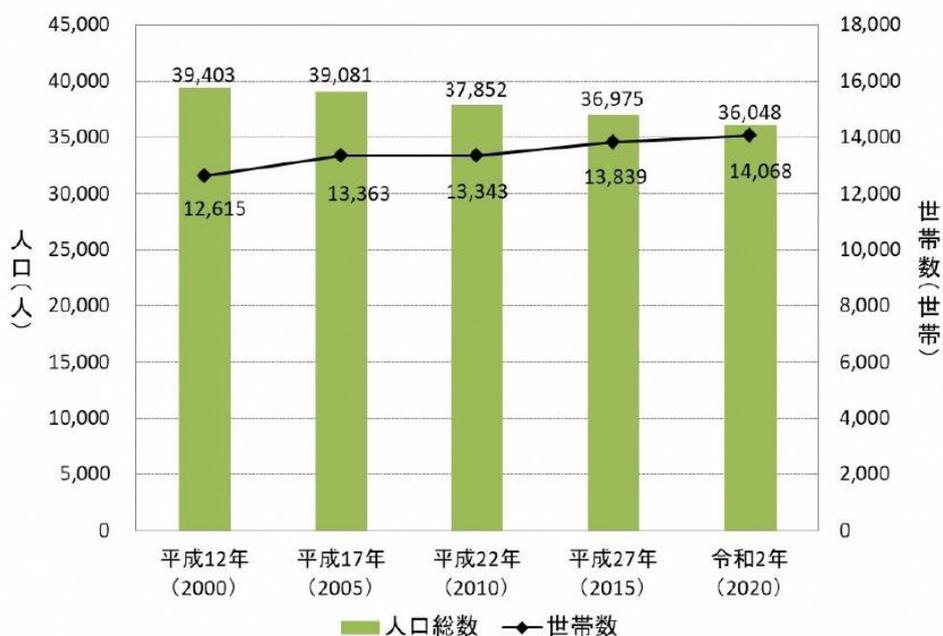
瀬戸内市の人口（合併前においては、牛窓町、邑久町、長船町3町の合計人数）は、2000年（平成12年）の約3.9万人をピークに減少し、2024年（令和6年）4月の時点で約3.6万人、世帯数1.6万世帯となっており、瀬戸内市の資料（まちの現状）によると2020年（令和2年）には、36,048人（内、老年人口31.7%）、世帯数は14,068世帯、一世帯当たりの人員は2.56であり、人口は減少傾向が続いているが、世帯数は増加傾向である。特に30歳以降は転入が顕著であり、生活する場所としての人気が高いエリアである。

なお、国立社会保障・人口問題研究所（以下「社人研」という。）の人口予測によると、2040年（令和22年）には、約2.7万人となり、2010年（平成22年）から約28%減少すると予測されている。

年間消費規模（日常的支出分）の推計は2015年（平成27年）時点で約460億円に対し、2040年（令和22年）には約35%減少する予測となっている。

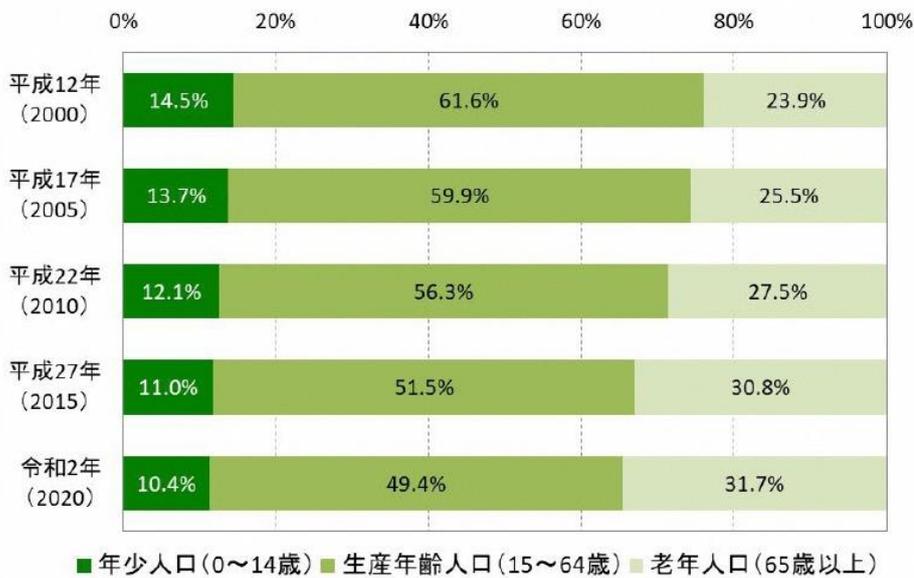
労働者数の面では、瀬戸内市在住者のうち半数以上が地区外に勤務しており、若年層になるほどその傾向が強い。市内においては製造業、医療・福祉の分野において勤務する人数が多い。

図 人口および世帯数の推移



資料:国勢調査

図 年齢3区分別人口の推移



資料:国勢調査

(資料：瀬戸内市 HP 内、まちの現状より)

③瀬戸内市の産業

市内人口の減少に伴い、商工業者数も 2019 年（令和元年）度と比べて減少傾向である。特に卸売・小売業の減少が目立っており、コロナ禍により経営の継続が厳しいと判断した事業主が多かった影響と考えられる。

企業数では飲食・宿泊・サービス、卸・小売業、建設業、製造業が多く、特徴的な産業構造は雇用や売上・付加価値に占める製造業の存在感が大きいことである。

人口減少対策として、瀬戸内市が「瀬戸内市空き家活用事業所開設支援補助金」を創出し取り組んでおり、創業者への支援の一環となっている。

地域の人流動向調査結果によると、安定した商圈人口を有しているが、コロナ禍前から関西方面からの宿泊者数が減少傾向である一方、コロナ禍では県内からの宿泊者数が増加している。

【業種別内訳】（商工会実態調査より）

（単位：者）

項目	管内人口	商工業者数						小規模事業者数
		建設業	製造業	卸・小売業	飲食・宿泊サービス	その他		
R5 年 4 月	36,366	1,197	208	190	269	434	96	1,049
R1 年 4 月	37,351	1,212	201	190	302	428	91	1,083
H30 年 4 月	37,547	1,202	198	186	306	422	90	1,068
H25 年 4 月	38,909	1,192	204	198	331	379	80	1,045
平成 25 年度比	△2,543	5	4	△8	△62	55	16	4
増減率	△6.5%	4.2%	1.9%	△4%	△18.7%	14.5%	20%	0.4%

「業種別の現状について」

(ア) 建設業

事業者数では土木工事業が最も多く、地域に密着した産業となっている。コロナ禍は仕入れ部材等の納期が不安定であったが、現在は落ち着いている。しかし、他の業種同様に材料高や人件費高騰による影響を受けている。工事は公共工事に依存している事業所と民間工事を中心に売上を確保している事業所との両極端である。民間工事では、岡山市内への通勤の便が良いことから、30歳代の子育て世代が瀬戸内市内へ住居を構える事が多く団地等の造成工事が増加している。

(イ) 製造業

金属製品製造業や印刷業に関係した同業関連業の事業者が多くあり、特に長船地区は、印刷関連の事業者による工場団地が形成されている。

製造業も他の業種と同じように原材料価格や光熱費等高騰による価格転嫁及び先端設備導入によるコスト削減や生産性向上のための事務処理の効率化が求められている。しかし、デフレや円安、ゼロゼロ融資の返済開始による資金繰り悪化による影響があり対応が遅れている事業所と対応に前向きな事業所との差が顕著に表れている。

近隣市町村と比べて製造業の売上高割合が高い地域であり、また、従事する従業員も多いが、全体的に人材不足により追加受注に対応出来ないなどの課題がある。

「製造業売上高（近隣市比較）」

※単位：百万円

市名	製造業売上高	全体売上高	製造業売上高割合
瀬戸内市	132,942	219,301	60.6%
備前市	60,098	185,091	32.5%
赤磐市	53,594	112,924	47.5%

「出典」総務省「経済センサス-基礎調査」再編加工、総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」再編加工

(ウ) 小売・卸売業

市内には目立った商業集積は形成されていないが、チェーン展開する大型量販店の出店により、販売額は370億円を超える額となっており、価格競争が激化している。市内の小売消費の約35%の需要が近隣する岡山市東区や赤磐市等へ流出していると推測され、商業集積の形成不足や需要流出などの課題が存在する。

競争激化の中で地元業者の競争力強化や地元消費拡大施策の実施が必要とされており、地域独自の魅力を活かした戦略的アプローチが今後重要となっている。

(エ) 飲食・宿泊業

コロナ感染症が5類へ移行したが、飲食関係に係る客数はコロナ禍前までの状況に戻っていない。しかし、飲食関係の事業者は近年増加傾向にあり、観光客や来訪者を対象とした店舗の増加が要因と思われる。宿泊業は、2019年（令和元年）に百万人を超えたが、その後のコロナ禍により減少し、アフターコロ

ナの現在は回復傾向にある。ライフスタイルは、友人などとの少人数での飲食や家族単位での日帰り旅行など新しい生活様式に変化している。この新しい生活様式の変化に対応するため、飲食業は自社の特徴を活かした店舗作りなど、他の店舗との差別化が重要であり、宿泊業は新たな需要獲得と地域の魅力を活かしたプラン作り（一人旅）などでの顧客獲得が必要となっている。

(オ) その他

医療・福祉事業者数が増加しており、それに伴い従業員数も増加傾向にある。

④瀬戸内市における産業の課題

瀬戸内市は中長期的な人口減少が予測されているが、その減少幅は限定的であり、安定した人口を有している。このことから、生活しやすく住みやすい街であるといえる。特に岡山市内への通勤や通学が便利であり、また、瀬戸内市内に大手電子部品製造工場等が進出しているために若い世代が住宅を建設するなどの影響が見られる。

ただし、産業全体では製造業への雇用や付加価値依存度が高く、運輸業、飲食・宿泊業、サービス業での労働生産性における存在感はあるものの、他の産業（建設業、卸売業、小売業）は総じて低位水準にある状況である。そのため、各業種において小規模事業者の経営力強化に向けて計画的かつ継続的な支援や施策の普及が重要である。

また、瀬戸内市は高齢化に伴う空き家が増えており、令和5年度より空き家の活用を促進するための「瀬戸内市空き家活用事業所開設支援補助金」を創出しており、行政と連携した空き家の利活用支援が求められている。

災害対策として、瀬戸内市は瀬戸内海に面しており南海トラフ地震等の自然災害に対する備えが必要であり、BCP計画策定の普及が必要である。

(ア) 工業・商業の共通課題

外部環境として、原材料の高騰・高止まりの影響を受けており収益が減少している。内部環境として、従業員不足や若手社員の早期離職など人材確保が困難となっているとともに賃金上昇による経費の増加により収益が減少している。また、事業主の高齢化や後継者不足により、事業の継続が難しい事業所が増加している。その他、インボイス制度導入後の事務処理の煩雑化へ対応するため事務効率化が求められている。

小規模事業者は特色のある戦略や独自の技術力など、他社との差別化や強みを活かした経営が求められている。

(イ) 工業（建設業・製造業）の課題

材料等の納期や供給量不足はコロナ禍前の水準に戻り落ち着いているものの、価格の高騰が続いており高止まりしたままの状況である。このような状況下において、安定した受注単価で利益の確保がしやすい公共工事や大手メーカーとの取引を望む事業所が多く、競争が厳しくなっている。

また、人口の減少、高齢化が進む中、他業種と比べ建設業・製造業においては、従業員の確保が深刻さを増して困難となり、事業の継続に影響を及ぼす状

況となっている。対策として、労働環境の整備・改善や、ベテラン社員の定年引上げや再雇用・女性社員の正社員化・障害者の雇用等多様な人材の確保につなげるとともに、優秀な人材を育成し経営の安定につなげることが必要である。その他、長時間労働の是正、勤怠管理システム等利用による業務効率化など職場環境の改善が必要である。

(ウ) 商業（卸売業・小売業・飲食業・サービス業他）の課題

瀬戸内市内には、商業集積が形成されていないが、幹線道路沿いには、大手スーパー等が相次いで進出しており、商業に関わる小規模事業者の収益が悪化している。また、隣接する岡山市中心部への交通アクセスが良く、岡山駅周辺には、大型ショッピングモール等があり、若い世代において消費動向の変化が起きており、地域外への消費の流出が増加している。

さらに今後、人口減少や高齢化により、地域内の消費需要はさらなる低下が予測されるとともに、事業者自身の高齢化や後継者不足により事業者数の減少が予測される。

金融関係においては、国等の金融施策及び給付金・助成金を活用し、コロナ禍を乗り越えたが2023年（令和5年）7月よりゼロゼロ融資の返済が始まり、資金繰りの悪化が危惧される。更に、2024年（令和6年）4月から物流・運送業界における労働規制の厳格化により、物流コストの増加などの課題がある。

(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

瀬戸内市商工会は、瀬戸内市の現状及び課題を踏まえ、瀬戸内市（行政）及び地域の認定支援機関と連携を強化することで小規模事業者の持続的発展並びに地域経済の活性化に繋げていく。

(ア) 自社の事業規模及び各業種に応じた支援による収益の向上及び組織力の強化

大型店の出店により、価格競争等が厳しい小売り・飲食・サービス業を重点的に支援するため、小規模事業者の事業規模並びに成長段階に応じた経営支援ができるよう窓口相談・巡回訪問等で支援ニーズを把握し、定性的及び定量的に基づいたデータを活用し実現性の高い経営計画の策定を支援する。計画策定後は、継続的にPDCAサイクルの実施及び検証を行い経営力の向上を支援する。

瀬戸内市地域の人口減少及び高齢化に伴い、全業種において従業員の確保等が困難となっており、事業の継続に影響を及ぼす状況となっている。組織基盤の強化として、労働環境の整備・改善をとおり、多様な人材の確保及び優秀な人材の育成を支援する。

(イ) 新たな地域経済の担い手である創業支援

地域の特性や資源を活用し、新たに地域内で事業を始めようとする人の掘り起こしを行い、創業計画の策定をとおり継続的に支援を行う。また、瀬戸内市及び金融機関等の支援機関と連携し、相談支援体制を構築する。

(ウ) 円滑な事業承継支援

管内の小規模事業者数を維持していくためには、数年後の承継を見据え早期に

準備し取り組むことが必要である。円滑に事業承継ができるように、専門家等と連携し、事業所の経営状況及び組織状況等を把握し、事業承継計画作成等の支援を行う。

(エ) 地域資源を活用した商品及びサービスの開発と販路開拓

「瀬戸内市商工会推奨品」認定に向けて、新商品開発や既存商品のブラッシュアップにより、瀬戸内市のイメージにふさわしい魅力ある商品づくりの支援を行う。また、販路開拓として、県内外で開催される展示商談会への出展支援を行い、ブランド力の向上及び売上拡大を図る。

②瀬戸内市総合計画との連動性・整合性

瀬戸内市では、第3次瀬戸内市総合計画の中で、「活力ある産業と魅力ある観光都市の創出」を基本方針の一つとして掲載しており、活力ある地域商工業の振興及び労働環境の充実等を目指している。

瀬戸内市第3次総合計画の 主な取り組み	商工会支援方針との連動性・整合性
①商業・サービス業の経営の安定化 ・経営の安定化と活性化に取り組む企業を支援 ・創業者・事業後継者を支援	事業計画の策定をとおり、設備の近代化・高度化を支援するとともに、そのための資金調達を円滑に進め経営の安定化を促進する。創業計画及び事業承継計画の策定をとおり、事業環境の変化に柔軟に対応できるよう経営の安定化を図る。
②企業進出の促進と経営の安定化 ・経営体質の強化に取り組む企業を支援 ・企業誘致に向けた環境作り ・事業拡大や設備更新を支援	瀬戸内市と連携し、企業動向の情報及び企業ニーズの把握等の情報交換を行う。また、誘致企業や地元企業間における相互交流・連携を図り商品開発や人材育成を進め地元産業の活性化を図る。
③雇用・労働環境の整備 ・雇用機会の創出・拡大を支援 ・就労環境の改善 ・創業者への支援体制の整備	企業誘致により新たな雇用機会を創出するとともに、事業者と労働者がお互い理解を深め働きやすい職場づくりに向け労働環境の整備・改善を図る。また、創業者支援をとおり、雇用機会の創出を図る。
④にぎわいと活気のある観光のまちづくり ・観光情報等の発信	地域資源等を活用した「瀬戸内市商工会推奨品」認定商品のPRを実施する。また、商工会ホームページ、広報誌等を活用し、地域の情報発信を行い観光事業に寄与する。

③商工会としての役割

小規模事業者の自立的な経営力の強化による売上及び利益の増加のため、本会は、岡山県・瀬戸内市・岡山県商工会連合会・地域の金融機関・日本政策金融公庫・中小企業基盤整備機構・よろず支援拠点・その他支援機関等と連携し、地域の特性や需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等について伴走支援し、小規模事業者政策の実行機関としての役割を担う。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記で示した、「小規模事業者の長期的な振興のあり方」を具現化するため、今後5年間の目標を次のとおり設定し、地域内の小規模事業者に寄り添った経営発達支援

事業を効果的かつ効率的に実施し、小規模事業者の持続的発展を目指す。

① 自立的な経営力の強化による収益性の確保及び組織力の強化

全業種をとおり、事業環境の変化に柔軟に対応するため、自社の経営状況及び経営環境を把握した事業計画を作成し、自立的な経営力の強化を図り持続的発展につなげる。特に価格競争が激しい小売業・飲食業・サービス業に関し、地域の特性を活かした魅力ある店舗作りを支援し競争力の強い事業者を育成する。

地域人口の減少及び高齢化が進む中、瀬戸内市の労働力人口のうち約半数以上が地域外に勤務しており、地域内の小規模事業者において、従業員の確保が困難となっている。労働環境を改善し働きやすい環境づくりを支援することにより、雇用の確保及び人材育成を行い組織基盤の強化を図る。

② 円滑な事業承継及び創業支援の強化

地域内の小規模事業者の高齢化が進んでおり、事業承継診断をきっかけとして円滑な事業承継を促進させる。また、創業者支援として、創業前から創業後まで継続的に支援を行うことで新規創業を促し地域内の小規模事業者数の維持を図る。

③ 地域資源を活用した商品及びサービスの開発と販路開拓

当商工会の「瀬戸内市商工会推奨品」認定制度を積極的に活用し、高付加価値商品の開発や掘り起こしを行うとともに、展示会等への出展をとおり、ブランド力の強化及び収益の増加を支援する。

「主な数値目標」

項目	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年	R11年度
①事業計画策定件数	41件	50件	50件	50件	50件	50件
②フォローアップ対象事業者数	41件	50者	50者	50者	50者	50者
③経営分析事業者数	90者	75者	75者	75者	75者	75者

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

前述1.(3)の①～③の目標に対し、下記の実施方針に基づき取り組む。

① 自立的な経営力の強化による収益性の確保及び組織力の強化

地域の経済動向調査及び需要動向調査を行い、小規模事業者はその調査結果をフィードバックするとともに、対話と傾聴により現状の事業環境分析を行い、本質的課題を抽出し、その課題解決につながる事業計画策定を支援する。また、個社の事業規模や成長段階に応じた事業計画を策定し、収益性を確保し持続的発展につなげる。

小規模事業者において、人材確保及び人材育成は、事業を維持・発展させていくうえでの大きな不安要素となっている。人材確保等のため、専門家（社会保険労務士等）と連携し、人材採用手段のノウハウ取得や就業規則の作成、人材育成に向けてのプラン作り等をとおし、多様な働き手の確保や従業員の離職防止対応を行い、組織基盤の強化に向けて支援を行う。

② 円滑な事業承継及び創業支援の強化

事業承継については、事業承継診断（ヒヤリング診断）の実施により、早い段階で計画的な取り組みが必要であることを認識してもらい、円滑な事業承継につなげる。

創業者に対しては、創業計画書の策定支援及びフォローアップを通して、創業前から創業後まで継続的に支援を行う。また、創業後に生ずる計画との差異（売上・収益・販路開拓等）を検証し、課題の抽出とその解決を図ることで、継続的に事業ができるよう支援を行う。

③ 地域資源を活用した商品及びサービスの開発と販路開拓

地域資源を活用した農林水産物、文化財、観光等の商品・サービスに関し、顧客ニーズを反映した商品等の掘り起こし及び新商品開発、既存商品のブラッシュアップ等において、専門家及び関係機関と連携し支援を行う。また、県内外の商談会・展示会への出展、ビジネスマッチング等による販路開拓を支援する。

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

小規模事業者が地域の経営環境に対応し、適切な経営判断を行うためには、地域の経済動向を把握することが必要である。「中小企業景況調査」を4半期毎に実施し、報告書を作成し支援に活用した。また、経済センサス、「RESAS」及び当商工会の独自経済動向調査をまとめた、「瀬戸内市地域経済動向調査報告書」を隔年ごとに作成し、調査結果をホームページに公開するとともに、事業計画の策定時に係る

市場動向に活用した。

②課題

管内小規模事業者に対して地域の経済や消費動向などの情報をタイムリーに提供する必要がある、引き続き定期的に情報発信を行う。また今後、経営支援において、様々なビックデータ等の情報を多角的に活用し、事業計画の策定や課題解決を行うことが必要である。

(2) 目標

項目	公表方法	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①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	1 回
②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の公表回数

地域内の経営環境や人口動態、消費者動向等の現状を把握するため、「RESAS」(地域経済分析システム)等を活用・分析し、調査報告を年に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)等を活用し、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」→何で稼いでいるか等を分析

・「まちづくりマップ」→人の動き等を分析

・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

②景気動向分析の実施

地域内小規模事業者等の景気動向を把握するため、全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」を活用し、20社を調査対象として、四半期毎に分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者20社(製造業、建設業、小売業、サービス業)

【調査手法】経営指導員等によるヒアリング

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り状況、設備投資、今後の見通し等

【分析手法】関係機関及び外部専門家と連携し分析を行う。

(4) 調査結果の活用

情報収集・調査・分析した結果は、商工会ホームページ等に掲載し、広く管内事業所に周知する。また、経営指導員等が事業計画策定等の経営支援を行う際の参考資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

①現状

平成 23 年度に、地域特産品を活用した魅力ある商品を「瀬戸内市商工会推奨品」として認定する制度を創設した。対象となる小規模事業者が岡山県商工会連合会や関係機関が実施する商談会及び展示会、イベントに出展した。首都圏での販路開拓については、瀬戸内市（行政）と連携し、「グルメ&ダイニングスタイルショー（東京開催）」へ出展し、消費者ニーズを把握するための需要動向調査（アンケート調査）を現地にて実施した。

②課題

需要動向調査（アンケート調査）では、首都圏での展示会である「グルメ&ダイニングショー」に出展した商品に関する調査内容であった。調査内容としては、踏み込んだ調査ができず新商品開発や改良などの事業展開に活かされていない部分があった。今後は、専門家と新商品開発や改善につながるようにアンケート調査の項目を見直し、その調査結果を基にフォローアップ支援をしていく必要がある。

（2）目標

項目	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①県内外の展示会を活用した B to B 調査の対象事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

（3）事業内容

①県内外の展示会を活用した B to B 調査の対象事業者数

県内外の展示会に出展する小規模事業者を対象に、自社製品の開発・改良を支援する。出展ブースを訪れるバイヤー等を対象として、独自にアンケート調査を実施し、ニーズを収集する。調査項目については、出展事業者及び製品の特性を考慮し専門家と相談したうえでアンケート票を作成する。

【調査対象者】地域で企画・開発・製造・加工された商品を扱う事業者

【調査対象】出展ブースを訪れる 40 事業者程度

【調査方法】アンケートによる聞き取り方法

【調査項目】商品に関する品質、容量、価格、デザイン、改善要望等

【調査分析・活用方法】経営指導員等が調査項目を分析し、結果を事業者にフィードバックすることで、新商品の開発や新たなサービスのブラッシュアップに活用し完成度を高める。また、事業計画の策定や見直しのための資料とする。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

①現状

日常的な窓口相談及び巡回訪問により、管内小規模事業者の経営支援に係る基礎データである定量面・定性面の情報を収集している。また、事業計画策定、補助金申請、融資相談、決算申告及び専門家個別相談の際に収集した財務情報を岡山県商工会連合会の「小規模事業者支援システム」に登録し、事業者情報の共有と見える化を図り経営支援に活用している。

②課題

途切れることなく継続的に支援を行うためには、定期的に定量面・定性面の情報分析を行い、事業者にはフィードバックするとともに、経営指導員等の間で情報共有することが必要であり、情報共有により多面的及び効果的かつ効率的な支援を行うことが課題である。収益の改善については、これまでは財務データから見える表面的な課題に重点を置いていたが、今後は、「対話と傾聴」を通じて定性面にも重点を置き、経営の本質的課題につなげることが必要である。

(2) 目標

項目	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
経営分析 事業者数	90者	75者	75者	75者	75者	75者

※支援対象事業者の持続的発展を着実に実現するため、経営分析事業者数を現行より絞り75者以上（経営指導員5名×15社）に留め、対話型アプローチによる本質的課題の抽出を行う。

(3) 事業内容

①窓口相談・巡回訪問等によるデータの収集及びデータを活用した支援案件の掘り起こし

日常的な経営指導員等による窓口相談・巡回訪問により得た定性面・定量面の情報を「小規模事業者支援システム」に登録し、情報の見える化及び共有化を図る。また、事業者のニーズを考慮し担当職員だけでなく、専門家等も含めたチームにて、収集したデータを活用・分析し支援案件の掘り起こしを行う。

②経営分析の内容

【対象者】

窓口相談及び巡回訪問により、事業計画策定の意欲が高くかつ持続的発展が見込まれる事業者75者を選定する。

【分析項目】

- ・基本情報・・・事業の沿革、事業内容、経営資源（人材、設備）、後継者の有無等
- ・財務分析・・・収益性、安全性、生産性、成長性等
- ・SWOT分析・・・内部環境（強み・弱み）、外部環境（機会・脅威）
- ・市場分析・・・市場動向、顧客のニーズ、競合の状況等

【分析手法】

岡山県商工会連合会の「小規模事業者支援システム」の機能を活用し、経営状況の推移や損益分岐点の分析、キャッシュフロー計算書等を作成し、事業者に提供する。また、詳細な財務分析については、経済産業省「ローカルベンチマーク」や日本政策金融公庫「財務診断サービス」、中小企業基盤整備機構「経営自己診断システム」等を活用し経営指導員及び専門家等により分析する。

(4) 分析結果の活用

情報収集・調査・分析結果は「小規模事業者支援システム」に集積する。また、分析結果は職員間で共有し、日常の経営相談等で事業者にはフィードバックすること

で、経営方針の見直しや事業計画の策定及び修正に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

①現状

小規模事業者が、持続的に収益を向上させ経営基盤を強化するためには、自らの経営状況・地域特性等を正確に把握・分析し、事業計画を策定することが重要である。当商工会では、定期的に事業計画セミナー及び岡山県商工会連合会広域サポートセンターの専門家派遣制度や個別相談会等を実施し、例年約 40 件の事業計画の策定を支援している。

②課題

小規模事業者の事業計画策定に対する重要性の認識は改善されつつあるが、まだまだ計画策定のニーズは少なく、本格的かつ継続的に取り組む事業所は限られており、事業者自身の意識改革が必要である。また、補助金申請を目的とした事業計画策定は自発的な計画遂行に至りにくい面がある。事業者が抱える本質的課題を解決するためには事業計画策定が重要であり、この理解を促す支援が必要である。

更に、経営環境が複雑化・多様化するなか、小規模事業者の生産性向上及び販路拡大に向けて、IT ツール等を活用したデジタルトランスフォーメーション (DX) への対応が必要である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が持続的に維持・発展を続けるためには、自社の事業環境、地域の特性及び顧客ニーズを正確に把握する必要がある。そのためには、定性的及び定量的な経営分析や地域経済動向分析の結果を踏まえた事業計画の策定が不可欠である。

小規模事業者に対し、事業計画の策定意義や重要性を漠然と説明しても、実質的な行動や意識を変えることは困難である。まずは自発的及び意欲的に経営計画の策定を目指す事業者を対象として事業計画の策定を支援する。次に補助金申請等を契機として、事業計画の重要性についての理解を高め策定支援へつなげる。

①既存事業者への支援の考え方

事業計画策定においては、対話と傾聴を通じて事業者の考えを引き出し、言語化し課題等を整理することで気づきを与え、事業者自らが答えを出すように導く。当事者意識を持って自ら能動的に行動を起こし能力が発揮できるよう、経営指導員等が伴走して計画策定を支援する。

また、生産性の向上による競争力を高めるため、事業計画を策定する前段階において、DX 化への取組みに向けた IT 個別相談会等を行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

②創業者及び事業承継者への支援の考え方

創業者に対しては、創業塾及び創業に関する補助金等を契機として、創業計画策定の意義や重要性についての理解を促し、計画策定を支援する。また、創業後は地域にて長期的に事業が継続できるよう、計画の検証と見直しに重点を置き支

援を行う。

事業承継においては、後継者候補が経営者としての知識を深め行動できることが必要であり、事業承継の準備を含め、一定の期間が必要である。そのため、早期に着手することの重要性を認識してもらえよう働き掛けるとともに、事業承継計画の策定に向けて支援を行う。

(3) 目標

項目	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①経営個別相談会開催数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
②DX 個別相談会開催数	3回	3回	3回	3回	3回	3回
③セミナーの開催数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
④事業計画策定事業者数（創業計画含む）	41件	50者	50者	50者	50者	50者
⑤事業承継支援事業者数	20者	15者	15者	15者	15者	15者

※⑤事業承継支援事業者数について、支援対象事業者が承継の準備に早期に着手すべき必要性を認識してもらい、フォローアップに重点を置くため15者に留める。

(4) 事業内容

①経営個別相談会

「自社の経営を見直したい」、「新事業への展開や異分野へ挑戦したい」等、小規模事業者は業種業態により個々に様々な経営課題を抱えている。このような個々の課題解決に向けて、現在の経営状況の分析、地域経済動向や需要動向調査等の結果を踏まえ、収益向上・販路開拓・生産性向上・働き方改革・防災対策等に関する相談を希望する事業者に対し、個別相談会を開催する。

【支援対象】 経営分析を行った事業者

【支援手法】 経営指導することで、明確化された経営者自らの経営課題に対して経営指導員（場合によっては各専門家と連携）が、課題解決に向けた支援を実施する。

②DX 個別相談会

生産性の向上を図り近隣以外に販路を開拓し、競争力を強化するためには、ITを活用した経営への取組みが必要である。しかしながら、小規模事業者にとってITの活用は、敷居が高く取組みづらい側面がある。小規模事業者のDXに関する意識の醸成や基礎知識の習得を図るため、また、実際にDXに向けたITツールの導入やWEBサイトの構築等の取組みを推進していくために、個別相談会を開催する。

【支援対象】 今後、DXに向けたITツールの導入を検討している小規模事業者等。

【相談会内容】 DX 関連技術、SNS での情報発信方法

【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、経営指導員等による相談対応・経営指導を行うなかで、必要に応じてIT 専門家派遣を

実施する。

③事業計画策定等セミナーの開催

先行き不透明で変化の大きい経営環境だからこそ、自社の経営を見直す機会である。事業計画の未策定事業者及び創業者等を中心に事業計画策定のきっかけづくりとなる経営テーマ（計画策定、労務、販路開拓、DX、災害対策等）に沿ったセミナーを開催する。

【募集方法】参加募集チラシ、HP等で周知するとともに、巡回時に案内する。

【参加者数】15名程度

【支援手法】セミナー参加者に対し、経営指導員と外部専門家等が個別に支援を行い、事業計画の策定につなげていく。

④事業計画策定支援（創業者含む）

小規模事業者の計画策定において、経営指導員等は事業者が本質的な課題の認識に近づけるように「対話と傾聴」のプロセスを重視し支援を実施する。また、経営相談や国・県・市の各種補助金申請支援を通して、中・長期的な計画的経営の必要性に対する認識を向上させ、事業計画の策定支援につなげる。

創業予定者及び創業者に対しては、経営に必要な知識（売上、利益、労務、税務等）を体系的に説明し、創業計画策定に向けて支援する。

⑤事業承継支援

事業承継が見込まれる小規模事業者を対象として、経営指導員が「事業承継ヒヤリングシート」を活用しヒアリングを実施する。これにより得た情報を基に、必要に応じて岡山県事業承継・引継ぎ支援センターの専門家派遣を活用し、事業承継計画の策定支援を行う。また、事業承継計画策定支援のみならず、承継後の事業継続・発展に向けたフォローアップ支援も併せて実施し、円滑な事業承継を図る。

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

人的資源が限られている小規模事業者においては、事業計画を策定しても日常業務に追われ、計画の実行や進捗管理ができないことが多い。当会では、事業計画を策定した小規模事業者の中から重点支援先を定め、計画実行の状況確認等のための窓口相談・巡回訪問を実施している。また、計画実施中に発生した新たな経営課題に対しては、岡山県商工会連合会等からの専門家派遣制度や個別相談を活用し、課題解決を行っている。

②課題

事業計画フォローアップ支援を実施する事業者が増加するにつれて、定期的な進捗状況確認ができず、支援の滞りを生ずる場合がある。また、補助金申請をきっかけとして事業計画を策定した事業者の中には、継続的なフォローアップ支援が断片的となり、十分な支援につながっていない場合がある。定期的なフォローアップ支援を行うためには、事業者のレベルとニーズに応じて支援ステージに区分し、支援の強弱を付けることにより効果的に行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象として、目標及び行動計画の検証・評価・見直し等を事業者が主体となって行えるよう、経営指導員が定期的に助言・サポートを行う。その中で、計画の進捗度・成果の状況・事業者のニーズ等により、支援レベルのランク付けを行い、フォローアップの頻度をランクごとに設定し支援を行う。なお、事業計画と実績との間にズレが生じていると判断する場合には、専門家等を交えズレの要因や今後の対応方策について検討し必要な支援を行う。

(3) 目標

項目	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業者数	41 者	50 者	50 者	50 者	50 者	50 者
実施頻度（延回数）	-	220 回	220 回	220 回	220 回	220 回
売上増加事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
営業利益率 3%以上増加の事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
労務環境の整備及び改善支援事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(4) 事業内容

フォローアップの頻度は、事業計画策定事業者 50 者の内、20 者は、2 か月に 1 回、20 者は、四半期に 1 回、他社の 10 者は、年 2 回とする。

ただし、事業者の事業計画の進捗状況により柔軟にフォローアップ支援を行う。

「フォローアップの頻度について」

・ 2 か月に 1 回フォローアップ:20 者	20 者×6 回=120 回
・ 4 半期に一度フォローアップ:20 者	20 者×4 回=80 回
・ 年 2 回フォローアップ :10 者	10 者×2 回=20 回
合計:50 者	(220 回)

①計画的な窓口相談及び巡回訪問によるフォローアップ支援の実施及び売上等の増加支援

事業計画の進捗状況により柔軟にフォローアップ支援等を行う。経営指導員会議等において、フォローアップ支援回数を増加して集中的に支援すべき事業者と計画どおり順調に進んでおりフォローアップ支援回数を減少させても支障のない事業者を見極めて実施する。

経営指導員等が行うフォローアップ支援では解決することが困難である経営課題や当初の事業計画とのズレが生じている場合は、岡山県商工会連合会広域サポー

トセンターの専門家等を活用し第三者の視点で課題解決等の改善策を検討し、売上等の数値目標達成を図る。

②労務環境の整備及び改善による人材確保及び人材育成支援

経営計画策定後、売上等の数値目標達成に向けての効果的かつ効率的な従業員の
人材配置は、必要不可欠である。しかし、小規模事業者において限られた経営資源
の中で人材の確保及び将来を担う人材の育成は、大きな不安要素となっている。

また、小規模事業者において、労働環境を改善し業務の効率化を図るには、人事・
労務のDX化が必要である。DX化により、人事・労務に関する情報をシステムで管
理し定型業務が自動化されることにより労務に関する手間が大幅に削減される。

収益の向上と共に組織基盤の強化を図り事業を成長させていくために、専門家
(社会保険労務士等)と連携し、労働環境の整備及び改善を図る。

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

①現状

地域産品を活用した魅力ある商品を「瀬戸内市商工会推奨品」として認定し、販
売促進をするとともに、更なる販路を開拓していくため既存商品のブラッシュアッ
プを行うなど、総合的な支援を行っている。この取り組みの一環として、地域での
価格競争を避け、首都圏をターゲットとした販路を開拓するため、「グルメ&ダイ
ニングスタイルショー」への出展を瀬戸内市(行政)と連携して行っている。さら
に、岡山県商工会連合会が認定する「晴れのめぐみ」認定事業、「メイドインおか
やま(岡山加工食品バイヤー向けカタログ)」への掲載を推進し、販路開拓の支援
を行っている。

②課題

商談会やビジネスマッチング等を通じた支援を実施し、一定の成果は出ているが
成約につながらないケースもあった。また、小規模事業者が単独で県内外の需要動
向を確認するため、商談会等へ出展することは、人的負担及び費用負担が大きい面
がある。

今後、成果につなげていくためには、商談会前には、商品企画・販売手法の検
討、ターゲット・消費者ニーズの把握を行い、商談会後には、継続的にフォローア
ップ支援を行う必要がある。

また、日々変化する経営環境の中で、販路開拓するためには、営業ツールとして
DXを取り入れることが必要不可欠となっている。その必要性について理解・認識し
てもらい、DXに関する取り組みを支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

新商品及び既存商品のさらなる販路開拓を目指す小規模事業者に対して、自社の
事業領域に合致した商談会・展示会への参加を支援していく。出展する事業者に対
しては、専門家による個別相談等を活用し、売り方・見せ方等の効果的な出展戦略
を提案し、事後においては、成約に向けてのフォローアップ支援を行う。

DXに向けた取り組みとして、経営指導員により、データに基づく顧客管理や販売
促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等の支援を行う。DXの導入に際しては、事業
者の理解度やニーズを確認したうえで、IT専門家派遣等の支援を行う。

(3) 目標

項目	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① 県内外展示会等出展事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
【成果①】 成約件数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
② 商品開発・改善に関する専門家派遣事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
③ WEB マーケティング支援事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
【成果②③】 売り上げ増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

① 県内外の展示会等出展による販路開拓

県内外の展示会等への出展機会を創出することで、小規模事業者の販路開拓を支援する。展示会事前準備として、経営指導員が商談先の情報提供、FCP シート等のツール作成支援、販促物の作成支援等を行い、出展後は商談において生じた課題の解決に向け、フォローアップを行うことにより、成果に繋がる支援を行う。また、必要に応じて販路開拓コーディネーター等の専門家を活用した支援を行う。

「県内外の出展支援を想定する商談会」

項目	概要
岡山県内物産品商談会	岡山県商工会連合会が主催し、県内商工会地区の生産者と小売・流通業者（バイヤー）との情報交換や取引の機会を提供する商談会。出展者数は約 50 社、県内・外大手バイヤー約 15 社が参加する。
オールおかやま商工会マルシェ	岡山県商工会連合会及び県下 20 商工会が主催し、岡山県内の魅力ある物産品やグルメなどを集めたマルシェ。
岡山県しんきん合同ビジネス交流会	県内 7 行の信用金庫等が合同で実施するビジネス交流会・商談会で、県内を中心に多種多様な業種約 500 ブーズが出展する。
岡山県展示大商談会	岡山県産業振興財団が実施する食の祭典。約 120 社が出展する。
グルメショー	首都圏への販路開拓として、バイヤー（小売・流通・サービス業者）との食を切り口とした見本市。食文化とライフスタイルをコンセプトとした提案型の見本市。

②商品開発・改善に関する専門家派遣事業者数

消費者ニーズが多様化する中で、事業者の強みや地域資源を活用した特徴ある商品の開発、または既存商品を改善するため、意欲ある事業者に対して専門家派遣を実施する。開発・改善した商品は、「瀬戸内市商工会推奨品」の認定委員会の審査を経て認定され、販路開拓につなげる。

③WEB マーケティング支援

魅力ある新商品や新サービスの開発や既存商品を改善しても認知度が低いため、現状の顧客が近隣の商圈に限られており、売上の増加につながっていないケースが多い。より広範囲の顧客を取り込むため、ネットショップの開設、ショッピングサイトの活用、SNS 等による情報発信など、自社にあった WEB マーケティング戦略を実施するために、IT や WEB マーケティングの専門家派遣による支援を行う。

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

①現状

経営発達支援計画事業評価委員会を年1回開催し、瀬戸内市（行政）等の関係者の意見を聞き事業内容についての評価・検証を行っている。

②課題

経営発達支援計画を確実に実施するためには、進捗状況の確認と事業内容についての客観的な評価・検証が求められるため、外部有識者の意見を求めながら実行・改善を行うことが必要である。

(2) 事業内容

経営発達支援事業の実施状況及び成果については、毎年度 PDCA サイクルの流れで事業を実施する。具体的には以下の方法により、評価・検証・見直しを行う。

①経営指導員会議において、経営発達支援計画事業評価委員会までの間、実施状況を月次にて管理（定量的に把握）する。

②商工会役員及び法定経営指導員、瀬戸内市産業建設部産業振興課、岡山県商工会連合会、日本政策金融公庫担当者、中小企業診断士等の有識者による経営発達支援計画事業評価委員会を設置し、事業実施状況の報告や事業内容の評価・検証を年1回行う。

③瀬戸内市商工会理事会において、事業実施状況の報告や事業内容の評価・検証の結果を報告し、承認を受ける。

④事業の成果・評価・見直しの結果を瀬戸内市商工会のホームページに公表する。
(<https://www.setouchi.org>)

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

岡山県商工会連合会の開催する経営指導員向け研修会、中小企業基盤整備機構が

開催する研修会等に参加し、小規模事業者の事業計画策定支援に係るノウハウや本質的な課題発見の方法等に関する知識を習得し、支援能力の向上を図っている。

②課題

外部環境の変化が激しくかつ事業者の経営課題が多様化・複雑化するなか、引き続き、研修会等を積極的に活用し、新たな経営課題等に対応するための支援に関するノウハウの習得を図ることが必要である。事業者のDX推進においては、経営指導員等が積極的に研修会等に参加し、ITリテラシーを向上させDX知識を習得し、小規模事業者のDX支援ニーズに対応できるよう相談体制を構築すること必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

岡山県商工会連合会主催の経営指導員向け研修、中小企業基盤整備機構主催の中小企業支援担当者等研修に経営指導員が参加し、小規模事業者の事業計画策定や経営力向上につながるノウハウと知識を習得する。

②DX支援に向けたスキルの向上

喫緊の課題である小規模事業者のDX推進にあたっては、経営指導員及び一般職員の基礎的IT支援スキルを向上させる必要がある。小規模事業者のニーズに合わせた相談対応及び実行支援を可能とするため、中小企業大学校等が開催する、次のようなDX推進取組みに関する支援能力の向上につながる研修会等に積極的に参加する。

・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組み

RPAシステム、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、オンライン会議システムの導入、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

・事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組み

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を活用した販路開拓、モバイルオーダーシステム等

③OJT制度の導入

事業者からの経営課題が多様化・複雑化するなか、支援経験が豊富な経営指導員と若手の経営指導員等がチームを組成し支援を行う。これにより、個々の支援能力及び組織全体としての支援能力の向上を図る。

④職員間の定期ミーティングの開催

小規模事業者が抱える課題の解決方法、国・県・市の支援策の内容、基礎的経営支援スキルの平準化等を図るため、定期的に職員ミーティングを実施する。職員間で意見交換及び情報交換を行うことで、限られた職員のスキルに依存しない伴走支援体制を構築する。

- ・経営指導員ミーティングの開催（毎月）
- ・一般職員ミーティングの開催（随時）
- ・職員全体会議の開催（年1回）

⑤データベース化

経営指導員等が窓口相談及び巡回訪問、個別相談会等で取得した経営情報を岡山県商工会連合会の「小規模事業者支援システム」に随時入力しデータの蓄積を行う。これにより支援状況について全職員がいつでも情報を閲覧し相互共有することができ、担当以外の職員でも、一定レベル以上の対応ができる体制を作る。

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

①現状

経営発達支援事業を円滑に進めるため、岡山県商工会連合会、瀬戸内市、日本政策金融公庫と連携を図りながら、国・県・市の各種施策についての情報共有や支援ノウハウ等の情報交換を行うことで、小規模事業者が抱える課題解決に向けた取組みに役立てることができた。

②課題

岡山県商工会連合会をはじめ、瀬戸内市等との連携により、経営指導員等の支援能力の向上につなげることができた。引き続き、各支援機関が強みとする支援ノウハウを学ぶため、連携を強化する必要がある。

(2) 事業内容

①岡山県商工会連合会との連携（年2回）

岡山県商工会連合会広域サポートセンターが開催する、「広域サポートセンター連絡会議」では、国・県等の支援施策の情報提供、各補助金の情報収集、支援ノウハウ収集、県内商工会の進捗状況や事例について情報交換を行い、その内容を経営指導員等にフィードバックする。

②瀬戸内市（行政）担当課との連携（随時）

小規模事業者の状況報告や行政の創業・事業承継・金融等の経営に関する支援施策について情報交換を行う。

③日本政策金融公庫岡山支店との情報交換会参加（年2回）

日本政策金融公庫岡山支店の情報交換会に出席し、各種金融支援メニューや支援ノウハウ、近隣商工会の現状等について、情報交換を行う。

【連携機関】

岡山県商工会連合会、瀬戸内市（行政）、日本政策金融公庫岡山支店

1 2. 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

(1) 現状と課題

①現状

「瀬戸内市地域活性化協議会」を開催し、地域の関係団体が抱える課題及び観光客等の流動人口の様子、各団体の支援策等に関し情報交換を行った。

②課題

農産物生産販売業、漁業、養殖業、商工業を含め、地域の経営者は高齢化が進んでおり次世代を担う後継者が育ちにくい状況にある。瀬戸内市全体として地域の魅力を発掘していくため、地域の関係団体と意見交換の場を設け地域経済の活性化につなげる必要がある。

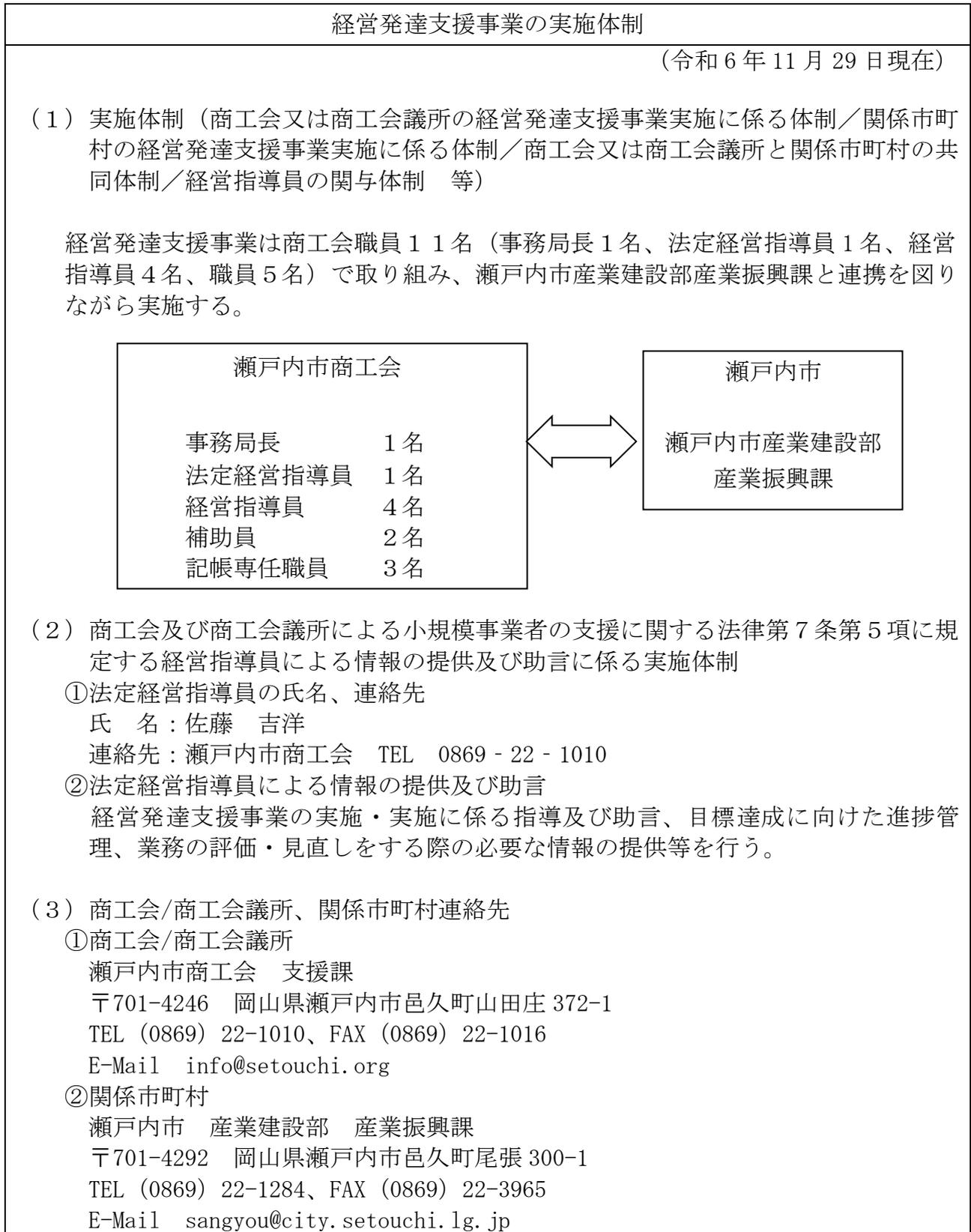
(2) 事業内容

①「瀬戸内市地域活性化協議会」の開催

地域の経営者の高齢化が進み次世代を担う後継者が育ちにくい状況にある中、地域の魅力を発掘し瀬戸内市の活性化を協議するための「瀬戸内市地域活性化協議会」を必要に応じて開催する。瀬戸内市地域活性化協議会は、瀬戸内市内の主要産業に関連した、瀬戸内市観光協会、岡山市農業協同組合、邑久町漁業協同組合、牛窓町漁業協同組合及び瀬戸内市で構成する。

(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 1 0 年度	令和 1 1 年度
必要な資金の額	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
地域動向調査事業費	100	100	100	100	100
個別相談会開催費	300	300	300	300	300
専門家派遣費	200	200	200	200	200
販路開拓支援事業費	200	200	200	200	200
委員会等開催費	100	100	100	100	100
資質向上事業費	100	100	100	100	100

(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、事業負担金、国補助金、岡山県補助金、瀬戸内市補助金、全国連補助金等

(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。