

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|---|
| 実施者名 (法人番号) | ながと大津商工会（法人番号 7250005004634） 長門市（地方公共団体コード 352110） |
| 実施期間 | 2023/04/01 ～ 2028/03/31 |
| 目標 | 経営発達支援事業の目標 ①小規模事業者の経営基盤の改善・強化 ②創業/開業・事業承継の支援 ③DXを活用した販路開拓等による地域経済の活性化 |
| 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 地域内景気動向等について実態を把握するため、全国商工会連合会が四半期毎に実施する中小企業景況調査を管内において実施する。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 幅広い会員事業者がビジネスチャンスを見逃すことなく、持続的発展につながる施策に取り組めるように、年度ごとにテーマとなる業種を定め、市場動向や事業所ごとの個別データ等を調査して有益な情報をまとめて提供する。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 持続的な経営のために特に支援が必要な事業者に対し、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。</p> <p>4. 事業計画の策定支援 以下の①～③を実施する。 ①DX推進セミナー ②事業計画策定セミナー ③事業計画の策定</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援 小規模事業者に対して、事業計画管理の重要性を認識し、いろいろな事業環境の変化に柔軟に対応できるようにフォローアップを行う。</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援 以下の①～②を実施する。 ①展示会等出展 ②DX新規活用</p> |

| | |
|-----|---|
| 連絡先 | <p>ながと大津商工会 本所</p> <p>〒759-3802 山口県 長門市 三隅中 1524-2</p> <p>TEL:0837-43-0033 FAX:0837-43-2199</p> <p>e-mail:nagato-otsu@yamaguchi-shokokai.or.jp</p> <p>長門市 経済観光部産業戦略課</p> <p>〒759-4192 山口県 長門市 東深川 1339-2</p> <p>TEL:0837-22-2111 FAX:0837-22-8458</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 ながと大津商工会の立地

ながと大津商工会の属する長門市は、山口県の西北部に位置し、平成17年3月に旧長門市、三隅町、日置町、油谷町の1市3町が合併して新長門市が誕生した。

この内、旧3町(三隅町・日置町・油谷町)が当会の管轄地域である。地形は東西に延びており、南部は中国山地の西端に当たることから山間部では積雪も見られるものの、対馬海流の影響で冬でも極端に寒くならないことや、標高もさほど高くないことから積雪日数はそれほど多くない。

地理的には、東は萩市、南は下関市、美祢市といった県内を代表する観光市と隣接し、北側には北長門海岸国定公園に指定される美しい日本海の風景が広がっており、山口県観光振興の一翼を担っている。

北長門海岸国定公園に指定される海岸線では、日本海の荒波に浸食された岩と白い砂浜が出入りし、変化に富んだ雄大な自然景観を生み出しており、中でも「青海島」、「千畳敷」、「川尻岬」は代表的な景観観光スポットとなっている。

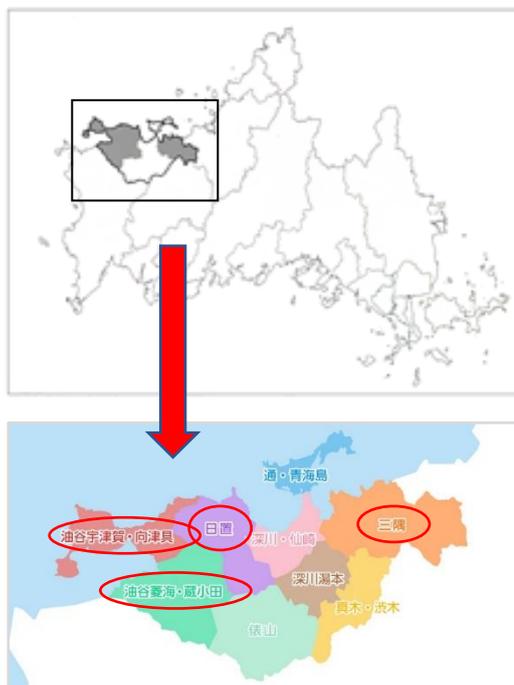
また、長門市には、近代的な旅館や古風なたたずまいの宿が軒を並べ、しっとりとした湯の町情緒が漂う「長門湯本温泉」、古くから湯治湯として有名で、昔ながらの温泉宿が軒を連ねる「俵山温泉」、弘法大師の夢のお告げで発見されたと云われる「湯免温泉」、深川湾を望む高台から絶景を楽しむ「黄波戸温泉」、美しい油谷湾を眼下に望む「油谷湾温泉」の5つの温泉地があり、「長門温泉郷五名湯」と呼ばれ年間を通じて県内外から多くの湯治客が来訪している。

日本海沿岸一帯の豊かな漁場では、古くから捕鯨や漁業が盛んに行われ、天然の良港を複数擁していることから、沿岸漁業が基幹産業の一つとなっており、水産地域資源を活かした加工産業も盛んで、日本海沿岸で獲れるウニの瓶詰をはじめ、伝統的な焼抜製法で有名な蒲鉾などの練り製品は、全国的な知名度も高く、本県を代表する地域資源に指定されている。

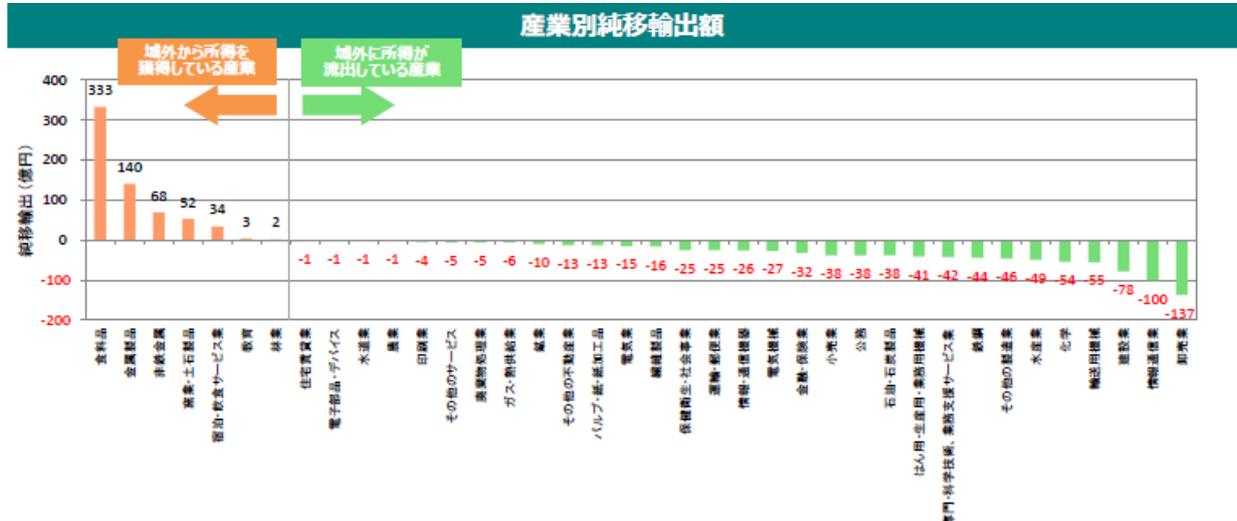
アメリカのニュース専門放送局・CNNがウェブ上で発表した「日本の最も美しい場所31選」に長門市油谷の『元乃隅神社』が選出(H27.3.30)された。また、道の駅センザキッチンの開業(H30)等により、観光客は飛躍的に増加し、平成30年では過去最高の観光客数を記録した。しかしながら、令和2年以降では、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、観光客は大幅に減少している。

② 人口の将来予測

長門市の人口は、昭和55年(1980年)の国勢調査時の50,892人から一貫して減少している状況で、「第2次長門市総合計画後期基本計画」の長門市人口ビジョンの将来展望では、国立社会保障・人口問題研究所の推計を元に、令和7年に30,000人を割り込むと予想されている。要因として、高齢化による自然減の拡大や、県外・県内他市町村への転出超過が挙げられる。その一方で、先の計画では人口減少抑制に対する取り組みを行い、人口下降ラインを緩やかなものとする事で、令和8年には30,000人を維持するといった将来展望も示されている。【出典:第2次長門市総合計画後期基本計画】



域外から所得を獲得している産業は食品、金属製品、非鉄金属、窯業・土石製品、宿泊・飲食サービス業、教育等である。これらは、域内での生産額が大きい産業であり、地域で強みのある（稼ぐ力のある）産業と言える。（長門市全体）



【出典：環境省「地域経済循環分析データ」】

④ 業種別商工業者数

ながと大津商工会管轄の3地域の産業大分類別事業者数を一覧にして示す。

| | 三隅地域 | 油谷地域 | 日置地域 | 長門市全体 |
|-------------------|------|------|------|-------|
| 農林漁業 | 10 | 5 | 6 | 31 |
| 鉱業，採石業，砂利採取業 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 建設業 | 26 | 33 | 19 | 156 |
| 製造業 | 17 | 40 | 13 | 170 |
| 電気・ガス・熱供給・水道業 | 0 | 0 | 0 | - |
| 情報通信業 | 0 | 0 | 0 | 6 |
| 運輸業，郵便業 | 5 | 1 | 2 | 29 |
| 卸売業，小売業 | 48 | 78 | 32 | 535 |
| 金融業，保険業 | 3 | 2 | 2 | 24 |
| 不動産業，物品賃貸業 | 3 | 1 | 4 | 43 |
| 学術研究，専門・技術サービス業 | 2 | 4 | 3 | 42 |
| 宿泊業，飲食サービス業 | 11 | 19 | 7 | 225 |
| 生活関連サービス業，娯楽業 | 15 | 23 | 14 | 147 |
| 教育，学習支援業 | 3 | 1 | 6 | 38 |
| 医療，福祉 | 15 | 15 | 10 | 112 |
| 複合サービス事業 | 7 | 16 | 4 | 42 |
| サービス業（他に分類されないもの） | 22 | 30 | 9 | 135 |
| 合計（公務を除く） | 187 | 268 | 131 | 1,736 |

【出典：2016年経済センサス活動調査】

⑤ 観光関連産業の状況

当会の管轄地域である旧3町（三隅町・日置町・油谷町）と長門市全体の2018年から2021年までの観光客数の推移及び観光関連産業の概要について、以下の一覧にて示す。

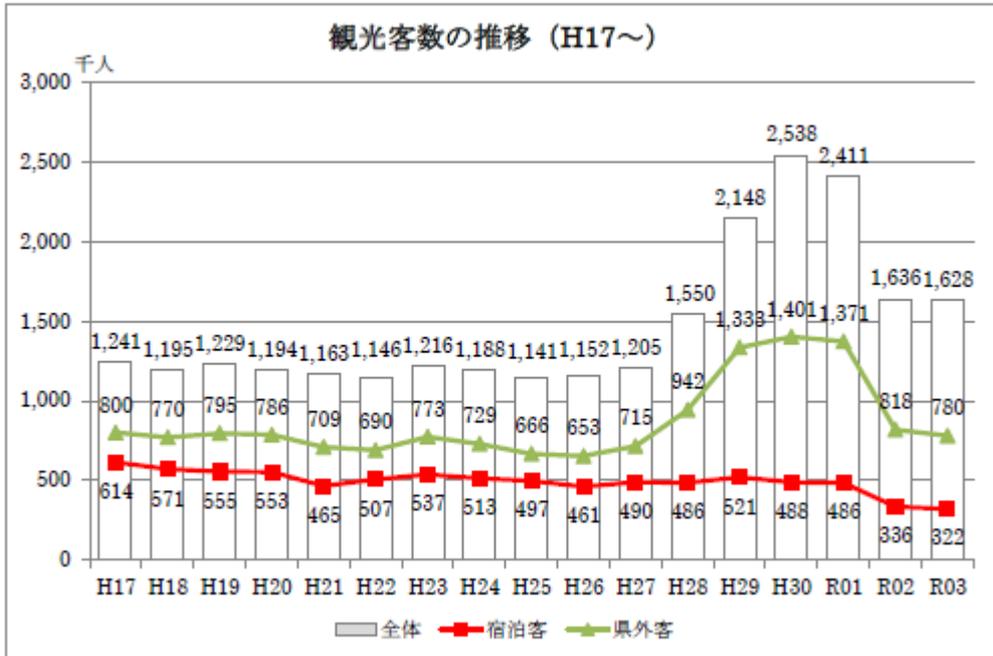
| | 三隅 | 油谷・日置 | 長門市全体 |
|---------------|--|---|---|
| 2018年 | 87,355 | 1,207,699 | 2,538,014 |
| 2019年 | 88,997 | 1,261,187 | 2,410,986 |
| 2020年 | 56,761 | 699,379 | 1,636,229 |
| 2021年 | 73,173 | 699,338 | 1,628,301 |
| 2018年・2021年対比 | 83.8% | 57.9% | 64.2% |
| 観光関連産業の状況 | <p>北部は海に面し、東・南・西部は森林と田園の豊かな緑に囲まれた自然あふれる地域である。身近に山・川・海といった自然を感じることができ、歴史や文化、豊かな農林水産業による食の魅力も詰まったまちである。三隅は画家の香月泰男が制作の拠点とした地でもあり、現在は香月泰男美術館が建てられており、芸術文化の発信拠点ともなっている。</p> | <p>【油谷】 荒々しい日本海と波穏やかな油谷湾が存在し、漁業が盛んな地域で、山間部では畜産業・農業も盛んに行われている。地区内には長門五名湯の一つである油谷湾温泉があり、この地区の魅力の一つとなっている。</p> <p>【日置】 日置平野とよばれる田園地帯が広がり、畜産業をはじめ、農業が盛んな地域である。北部は日本海に面し、黄波戸（きわど）漁港周辺では漁業も盛んに行われている。また、長門五名湯のひとつである黄波戸温泉があり、気軽に立ち寄れる温泉として市民から愛されている。</p> | <p>長門市は本州の最西端・山口県の西北部に位置し、東は萩市、南は下関市、美祢市に接し、北側には北長門海岸国定公園に指定されている美しい日本海の風景が広がっている。緑深い山々を背景に、農山村集落が点在するのどかな里で、地域内には長門五名湯の一つであり、全国的にも有名な「長門湯本温泉」がある。県内屈指の水揚げ高を誇る仙崎港を中心に、「仙崎イカ」などの新鮮な魚介類や「焼き抜きかまぼこ」などの水産加工品が全国的に有名である。</p> |
| 観光資源 | <ul style="list-style-type: none"> ・香月泰男美術館 ・村田清風記念館 ・三隅八幡宮 ・びじゅつかんのハーブ園 | <ul style="list-style-type: none"> ・千畳敷 ・元乃隅神社 ・東後畑棚田 ・川尻岬 ・菅無田公園 | <ul style="list-style-type: none"> ・湯本温泉 ・俵山温泉 ・金子みすゞ記念館 ・道の駅センザキッチン ・長門市総合公園 |

【出典：長門市「観光客動態調査結果」】

【新型コロナウイルス感染症による影響（2022年9月時点）】

近年は、元乃隅神社や道の駅センザキッチンのメディアへの露出を契機にインバウンド観光の推進がなされているが、令和2（2020）年からの新型コロナウイルスの世界的な流行により、長門市の観光業は大きな打撃を受けている。

令和3年は、年間を通してコロナ禍における個人旅行や近場旅行の傾向が大きく表れ、平成17年の合併以降初めて、県内観光客が県外観光客を上回る結果となった。令和2年4～5月の緊急事態宣言時のような大きな落ち込みはなかったものの、令和3年8月以降は、新型コロナウイルス「デルタ株」の感染拡大により旅行を控える動きが見られたことや、県の「行こうよ。やまぐちプレミアム宿泊券（前期：4/10～、後期7/15～）」、「旅々やまぐち県民割（7/30～）」の一時利用停止などの影響もあり、前年の「Go To トラベル」キャンペーン時ほどの伸びが見られなかったため、全体で観光客数は前年の0.5%減となった。令和2年に続いて誘客イベントは全く行うことができなかったため、外国人宿泊客も集客に至らず、前年に続き低水準となった。



【出典：長門市「令和3年観光客動態調査結果」】

⑥ 長門市の施策

長門市は令和4（2022）年度から令和8（2026）年度までを計画期間とする「第2次長門市総合計画後期基本計画」策定し、施策を示している。

施策の体系



基本計画で位置づけた具体的な基本施策を束ね、まちづくりの実現性と推進力を一層高めるため、4つの重点施策が設定されている。4つの重点施策とは、下記の通りとなる。

①地域の産業や資源を市民・市内事業者が育み、「さんぎょう・こよう」の振興・活性化を図ります。これが産業に「こだま」し、新たな雇用や交流人口をいつでも受け入れる、「やさしさ」の土壌をつくります。

②新たな雇用や交流人口を受け入れる「やさしさ」の土壌を活かし、本市出身の若者や移住希望者が本市に「いじゅう・ていじゅう」し、本市の産業を担う人材となります。

③定住する若者が本市で子どもを産み、育てやすい環境を整備し、「しゅっさん・こそだて」の不安を解消することで、出生率の改善と、生き活きとした子どもの育ちを応援します。

④本市の持つ地域の魅力的な資源を活かし、市民が「やさしさ」の精神を受け継ぐ「ひとづくり」へ「こだま」させます。



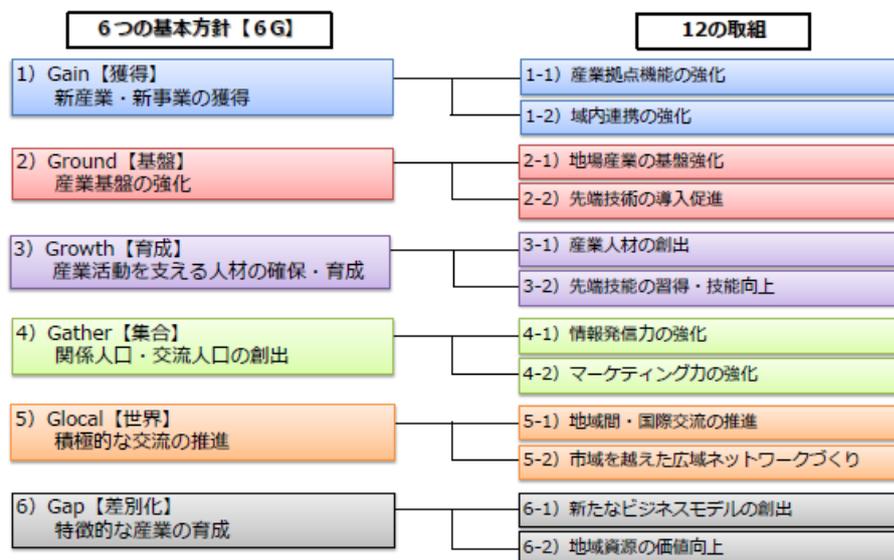
当会が関連ある取り組みとして、基本目標4「地場産業が活躍する、活力あるまち」の施策のひとつである「商工業の振興」及び「産業連携による活性化促進」が挙げられる。

「商工業の振興」においては、賑わいが再生され、活気あふれる商工業の実現のため、長門市からの運営支援を受け、金融支援、創業支援等を実施してきた。特に、当会地域では毎年2~3件の創業があるため、長門市創業支援補助金事業に力を入れ、地域になくならない企業へ飛躍できるよう創業者には伴走的な個別支援を行っている。

「産業連携による活性化促進」においては、市内人口の減少、基幹産業における後継者不在や従業員の高齢化、さらには消費減退による地域経済への悪影響など、年々厳しさを増す環境に対応するため、道の駅「センザキッチン」との連携及びふるさと応援寄附推進事業等により、長門市の特色ある農林水産物の認知度向上や販路拡大に取り組んできた。

【課題】

令和3年3月長門市では、まちの活力を回復に導き、その活力を持続できる地域づくりに全力で取り組む必要があると考え、このたび、本市の経済活性化の指針として、10年先の将来を見据えた新たな産業振興構想「ながと6G構想」を策定した。



「ながと6G構想」では、長門市の「地場産業が活躍する、活力あるまち」の実現に向け、長門市産業が抱える課題は以下の3つが挙げられている。

1. 生産性の向上
2. 域内循環の促進
3. 外部活力の活用

【課題に対する方向性】

激変する社会情勢や環境変化に柔軟かつスピーディーに対応するためには、長門市産業が競争力を強め、「稼ぐまち・稼げるまち」に生まれ変わる必要がある。人口減少によりマーケットが縮小するなかでも、「稼ぐ力」を高め、持続的発展を遂げることが重要となる。

そのためには、地域資源の有効利用を加速させることに加え、先端技術の積極活用による「生産性の向上」及び域内循環の促進による「高付加価値化・域内取引の活発化」を図り、さらに、「外部活力と地元事業者との連携」による「経営の多角化」や域外マーケットへの販路開拓により域外から資金を呼び込み、それを域内に留め好循環させることが急務となる。

当会の役割としては、長門市の潜在力や強みを最大限に生かし、長門市の活力の源となる産業力を伸ばしていけるよう、成長分野での事業創出やIoT、AI等のイノベーションの活用、中小企業の成長支援・経営安定、創業など商工業分野において取り組む施策の体系的・総合的な振興を推進し、地域の賑わいを創出していくことが求められている。地域経済の活性化には、市内事業所の経営基盤の強化が重要であることから、経営や事業承継の支援、販路拡大や地場製品のブランド化の推進等を行っていく。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

当会の管轄地域である三隅地域、油谷地域、日置地域では、共通の課題として人口減少、高齢化、若者の地域離れ等地域独自の課題がある。経営支援の側面からみると、事業者の抱える課題は、高齢化による投資意欲の減退や企業間競争により退出する事例が多いなど、かなりの部分が共通している。また、当会の管轄地域である山陰地域は事業所数も限られていることから、地域内の受注が少なく、大手企業や製造工場等が多数存在する山陽地域まで商圏を広げる必要がある。その結果、地域内の売上はさらに減少し、産業育成や進出等にも影響が出ている。

これらの課題解決のために、ながと大津商工会では事業者の事業計画策定を個社支援し、各事業所の機会や強みを活かした事業展開を行えるようにすることが必要と考えている。更により効率的で適切な問題解決につなげるため、長門市の総合計画と連携して効果的に事業実施することが必要となる。

当会管内地域の高齢化と人口減少を見据えながら、地域経済を支える小規模事業者の持続的な発展を目指し、小規模事業者に寄り添った伴走型支援を継続的にするために、今後10年先を見越した振興策のあり方を以下のとおりとする。

【あり方①】 地域内の小規模事業者において、自社を取り巻く経営環境の適応力を高め、経営力を向上させることで利益を確保して、適切な経営革新を繰り返すことで持続的な発展を図っていく。

【あり方②】 事業承継による次世代への事業の継続を進めるとともに、新規創業者の支援を推進することにより、地域経済の源泉ともいえる小規模事業者の減少を防ぎ、将来にわたっての地域経済の活力を維持、増大させる。

【あり方③】 製造業、6次産業化に取り組む農林水産事業者など、地域資源を活用した新商品開発、新事業展開の促進や地域資源を活用し交流人口を増やすことで地域事業者の売上拡大と地域経済全体の活性化を図る。

① 事業者の自立した経営革新

② 新規創業 / 事業承継

③ 地域資源の活用 / 6次産業化

DX (デジタル技術の活用)

地域にある資源
(活かした資源) (眠っている資源)

ながと大津商工会 <経営発達支援計画>

長門市 <長門市総合計画>

(3) 経営発達支援事業の目標

【目標①】：小規模事業者の経営基盤の改善・強化

小規模事業者の持続的発展のために業種ごとの課題解決を図るための経営計画策定支援とフォローアップをすることで、小規模事業者の経営基盤の改善と強化を図る。

ながと大津商工会がこれまで実施してきた金融支援・税務支援・補助金支援・販路支援・改善支援など各種経営支援の内容や実績を整理し、経営分析から経営計画策定、経営計画実行まで一貫した支援体制を構築する。

必要に応じて、山口県連や山口産業振興財団、外部専門家（中小企業診断士等）などの支援を適切に受ける。

【目標②】：創業/開業・事業承継の支援

創業開業・事業承継を支援することによって、小規模事業者数の減少に歯止めをかけて、地域経済の活力を維持・増大させる。事業者が経営を持続するための課題は、多様化・専門化している。ながと大津商工会が持つ産・官・金・民との幅広いネットワークを駆使して、創業者、開業者への支援に努める。また、後継者のいない事業者が数多い管内の事情があり、事業承継の支援ノウハウを積んでいく。これらの支援を通して、管内事業者数の維持を図る。

【目標③】：DXを活用した販路開拓等による地域経済の活性化

DXを活用した地域特産品の販路開拓、売上増加、観光支援による販わいの創出により事業所の支援を通じて、地域経済全体の活性化を図る。

管内の小規模事業では、DXの前段階であるデジタルツールもITツールも全く利用できない事業者も多い。まずは、デジタルツールの活用から指導していく。基本的なExcelソフトの利用だけでも、大きな省力化や経営改善につながることを体現してもらう。その後は、それぞれの業種や事業内容の違いや、情報インフラ、社内のIT人材などの事情を勘案して事業を継続するように促していく。

経営発達支援事業

経営基盤の
改善・強化

経営体質の強化

創業/開業
事業承継

事業者数の維持

DXの活用
地域経済の活性化

地域活力の向上

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機関、目標の達成方針

(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) 目標達成に向けた方針

【①小規模事業者の経営基盤の改善・強化】

事業者が経営課題を解決するためには、取引先からの信用や金融機関等の協力が不可欠である。そのためにはしっかりした経営計画を示すことが前提となる。

ながと大津商工会では、事業者の経営計画のP D C Aを次のように支援する。

- ・経営分析、市場動向調査、業種別の現状と課題を把握する。
- ・山口県商工会連合会の実施する事業計画策定支援事業の活用・よろず支援拠点等の関係機関との連携を進める。
- ・事業者の抱える経営課題を短期的・中期的・長期的に分類し、それぞれの経営体力に応じた課題解決の優先順位、重要度を把握した上で指導・助言を行う。
- ・中長期を見越した小規模事業者の経営力の向上、利益の確保、持続的発展を図る。
- ・この間に適切な間隔で計画の進捗を確認し、P D C Aサイクルがきちんと回り必要な修正が成されるように伴走型支援を行う。
- ・設備投資資金、運転資金のニーズに対して、「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用するなど円滑な資金繰りを支援する。

【②創業開業・事業承継の支援】

当地域では経営者の高齢化が進んでおり、後継者不足による廃業が増えている。事業者数を一定程度確保していくことは、地域経済の活力を維持するために重要な要素である。また、事業所に合った創業計画、事業性判断等に基づき指導を行っていく必要がある。

ながと大津商工会では、創業開業・事業承継を次のように支援する。

- ・長門市の事業承継支援事業により、商工会・商工会議所や山口県事業引継ぎ支援センター等と連携を図る。
- ・国や山口県の事業承継支援制度等も活用し、きめ細かな支援を行う。
- ・長門市の起業創業支援事業による起業塾等の活用や地域おこし協力隊との交流等により、地域内創業者の掘り起こしを行う。
- ・事業承継・創業支援を実施した小規模事業者の進捗状況や資金繰り状況の把握に重点を置いた巡回訪問を強化し、伴走型支援を行う。

【③DXを活用した販路開拓等による地域経済の活性化】

当地域には、豊かな自然、豊富な農林水産資源がある。（豊かな漁場に於いて水産加工物。例えば、ちりめんやシラス等）しかし良い資源がありながら、知られていないものも多い。それらを販路拡大支援やDX支援により、需要者に周知し地域経済の活性化を行う。

ながと大津商工会では、地域経済の活性化を次のように支援する。（展示会や商談会等）

- ・地域資源を活用した特産品の販売促進、新規開発支援を行う。
- ・地域の農林水産事業者等との連携を図り、農商工連携の発展を目指す。
- ・DXを活用した情報発信を、小規模事業者の売上・利益の増大等の波及効果に繋げることでより地域の活性化と産業の発展に取り組む。事業所の顧客データや営業データを元にデータそのものを最大限活用していく。
- ・DXに取り組むことのできる人材育成を支援する。セミナー等を活用し、事業所に合った支援を取り組んでいく。

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】 個々の企業の売上動向・仕入動向・資金繰り動向・採算動向等をヒアリングとアンケートで調査結果としてまとめている。4半期毎に地域商工事業者に対してサンプリングで景況調査を実施して、その結果を公表している。また、大きな景況の変化があった場合は、臨時で調査を行う。加えて、テーマを決めた経済動向調査報告書（2020年度は「観光産業需要動向に関する調査報告書」）を作成して、これを公開している。

【課題】 ビッグデータ等を活用した専門的な地域経済動向分析が十分ではなく、取り組みを強化する。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|---------------|------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①地域経済動向調査公表回数 | HP掲載 | 4回 | 4回 | 4回 | 4回 | 4回 | 4回 |
| ②地域経済動向分析公表回数 | HP掲載 | - | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |

(3) 事業内容

① 地域経済動向調査

地域内景気動向等について実態を把握するため、全国商工会連合会が四半期毎に実施する中小企業景況調査を管内において実施する。

【調査手法】 巡回時に調査表を持参し後日回収する。

【調査対象】 管内小規模事業者 15者。

(製造業4者、建設業2者、小売業5者、サービス業4者)

【調査項目】 売上額、仕入原価、経常利益、資金繰り、設備投資、雇用、直面している課題等。

② 地域経済動向分析

当地域において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」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及び売上動向

(4) 成果の活用

① 地域経済動向調査：経営指導員等が分析を行い、その都度事業所へ報告し、HPに掲載して情報提供する。

② 地域経済動向分析：総合的に分析し、HPに掲載して情報提供するとともに、事業計画策定支援等に反映する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 前期は、長門市の主力産業の一つである観光産業に関係する食品製造業、飲食・宿泊業、その他観光関連事業者の持つ商品やサービスについてのモニタリング及びアンケート調査を実施し、その結果をHPに公開するとともに、関連事業者に情報提供を行った。情報提供から、対象企業の商品やサービスの評価、需要について確認し、商品やサービスの改良に繋げるものとした。

【課題】 観光産業に関連する事業者のみをピックアップしたことによって、年度ごとの対象者や調査内容が限定・類似しやすくなり、データの蓄積幅が減少してしまった。また、事業計画策定時において、調査結果に基づいたピンポイントな消費者ニーズを計画に反映することはできたものの、市場統計等のビッグデータの取り込みが不十分であった。取得可能な公共団体・民間団体の調査データや当会の会員事業者から得られる需要動向データを取り込み調査結果と照らし合わせ、精度の高い事業計画策定を幅広く実施し支援していくことが今後の課題である。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|-----------------------|------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①業種別需要動向調査の調査対象事業者数 | 個社報告 | - | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| ②外部の統計データを用いた市場分析事業者数 | 個社報告 | - | 9者 | 9者 | 9者 | 9者 | 9者 |

(3) 事業内容

① 業種別需要動向調査

幅広い会員事業者がビジネスチャンスを逃すことなく、持続的発展につながる施策に取り組めるように、年度ごとにテーマとなる業種を定め、市場動向や事業所ごとの個別データ等を調査して有益な情報をまとめて提供する。

【調査手法】 公共団体や民間団体からの情報や巡回ヒアリング等を活用する。

【調査対象】 ①小売・卸売業、②建設業、③サービス業、④製造業、⑤サービス業の5業種のうち、年度ごとに各1業種を選定し調査を実施する。

【調査項目】 外部環境（PEST）、市場占有率・競合の状況、事業者の新品・新サービス等
※調査項目の詳細については、事業者の持つ商品・サービスの特徴に合わせて事業者との相談の上で設定をする。

② 外部の統計データを用いた市場分析事業者数

想定商圏における既存または新品・サービスの需要動向を把握するとともに、新たな市場の可能性を検討し、事業計画策定並びに事業実施に際しての情報提供を行う。

【調査手法】 ㈱日本統計センターの市場情報評価ナビ（MieNa）や総務省統計局の家計調査年報を主に活用し、調査項目について調査分析を行う。

【調査対象】 需要動向調査の対象事業者及び新たに事業計画策定に取り組む事業者とする。

【調査項目】 マーケット水準、特性、世帯数、世帯（人員・年代）構成、各消費に関する支出額、購買力等

※調査地域は、現状商圏に加えて販路開拓予定地域とする。

※事業者の状況や要望に基づき、調査項目を再設定する場合がある。

(4) 成果の活用

経営指導員等が個別に分析及び評価を行った結果を事業者に直接説明して新たな販路開拓、新商品・新サービスの開発につなげる。分析及び評価については、中小企業診断士等の専門家の意見を交え、より具体的な事業計画の策定に結び付ける。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 巡回訪問や個別相談会等の経営・金融相談業務、専門家指導等で、分析の対象となる事業者をピックアップしている。「商工会クラウド (MA1 ソリマチ)」に付与されている経営分析機能を活用した財務分析や「ロカベン (経産省「ローカルベンチマーク」)」等による財務分析を実施している。

【課題】 業種や事業内容によっては、経営指導員等の専門知識が十分でない場合がある。必要に応じて外部専門家と連携しながら実施していく。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|----------|------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 経営分析事業者数 | 個社報告 | 15者 | 21者 | 21者 | 21者 | 21者 | 21者 |

(3) 事業内容

経営分析の内容

【調査対象】 巡回訪問などを通じて、支援対象となる事業者を掘り起こしている。持続的な経営のために特に支援が必要な事業者。具体的には以下の3者。

経営分析の結果、持続的な経営の発展に懸念がある事業者。

創業を予定あるいは創業からの経験が浅い事業者。

事業承継を予定あるいは事業承継を実施直後の事業者。

【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。

【調査項目】 財務分析は、収益性、生産性、安全性、成長性等。非財務分析は、外部環境(PEST)、市場占有率・競合の状況、事業者の新商品・新役務等。

【調査手法】 財務分析は、商工会クラウドやその他の会計ソフトの経営分析機能等を活用する。非財務分析は、財務以外の経営資源についての分析を行い、事業者の持続可能性を高める情報の提供を行う。なお、外部情報は公開情報を参照するが、事業者の調査は対面での対話と傾聴を基本とする。経営指導員等が、「ロカベン」や、「つくるくん(中小機構「経営計画つくるくん」)」を活用する。SWOT分析などフレームワークを活用して効率的に調査する。また、事業の内容や事業者の規模によっては中小企業診断士など外部専門家を活用する。

(4) 分析結果の活用

いずれの分析結果も、当該事業者に直接伝達し、事業計画の策定などに活用される。また、経営指導員等などのスキルアップの教材としても活用できる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 山口県よろず支援拠点と連携した事業計画策定セミナーを開催し、山口県商工会連合会とも協力して事業計画の作成を支援している。

【課題】 小規模事業者の「事業（経営の一要素）」と「経営」の棲み分けが必ずしも明確になっていない。また、アフターコロナを見据えた事業計画策定の意義や重要性への理解を深めて、実施していく。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が、経営計画に基づいた実質的な行動計画（アクションプラン）策定の意義を認識し、意識変化を促すように「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫していく。

経営分析を行った事業者の約8割の17者及び創業者1者が事業計画策定をすることを目指す。各種の補助金申請を契機として、経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。創業者や事業承継については、支援ツール等を活用し、目標に向けた計画前と計画後の継続支援を行っていく。またDX計画は、事業者の必要性を経営分析により見極め、実行に移していく。

事業計画の策定の前段階においてDX（デジタルトランスフォーメーション）に向けたセミナーを行い、DX計画の策定や小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

| | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|-----------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①DX推進セミナー回数※ | 1回 | 3回 | 3回 | 3回 | 3回 | 3回 |
| ②事業計画策定セミナー回数 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |
| ③事業計画策定事業者数（小計） | 15者 | 18者 | 18者 | 18者 | 18者 | 18者 |
| i) 創業者 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 |
| ii) 事業承継 | 1者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| iii) DX計画 | 1者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| iv) その他 | 12者 | 13者 | 13者 | 13者 | 13者 | 13者 |

※現状は、IT研修。

(4) 事業内容

① DX推進セミナー

需要を見据えた小規模事業者に対して、DXに関する意識の醸成や基礎知識習得のため、またDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等を推進していくために、セミナーを開催する。

【支援目標】 事業者の課題解決の手段としてDXが活用されること。

【支援対象】 DX（ITツールの活用）に意欲を持っている事業者。

【支援手法】 セミナーの内容は、DXに関する基礎知識、DX関連技術の活用事例、クラウド型ツールの利活用、webサイト・SNSの利活用、ECサイトの運用方法、等。集合セミナーに限らず、オンラインセミナーやハイブリッド型セミナーも活用していく。

② 事業計画策定セミナー

小規模事業者に対して、事業の運営を成り行き任せにするのではなく、PDCAサイクルを確実に重要性の認識をしてもらう。

【支援目標】 事業計画策定に必要な知識及びノウハウを取得すること。

【支援対象】 自社の経営分析の結果を把握している事業者。

経営分析を行っていなくとも、創業者あるいは創業から短期間の事業者。事業を承継する者あるいは承継から短期間の事業者。

【支援手法】 セミナーの内容は、経営計画と事業計画の違い、具体的実行計画のつくり方、現状分析の手法、全社で共有する意義、更新可能な意義、等。集合セミナーに限らず、オンラインセミナーやハイブリッド型セミナーも活用していく。

③ 事業計画の策定

セミナー等でP D C Aサイクルの重要性を認識した小規模事業者が、計画策定中に経営改善のために実際に事業計画を策定することを伴走型で支援をする。

小規模事業者には、創業者（創業を予定している、あるいは創業したばかりの事業者）、後継者（事業を承継する予定、あるいは承継したばかりの事業者）を含む。また、その上で自走できるように支援し、事業計画では、特にD X（デジタル技術による事業再構築）計画の支援を重点実施する。

【支援目標】 事業者が事業計画を策定したうえで、適切な予実管理ができること。

【支援対象】 事業計画にもとづくP D C A管理の重要性を認識している事業者（創業者・後継者等を含む）。

【支援手法】 経営指導員等が支援対象となる事業者に対して伴走型の支援を行うとともに、外部専門家による相談支援を併用していく。

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に対して、事業の持続的発展につながるよう、経営指導員等によるフォローアップを実施している。

【課題】 定期的な進捗管理によって計画と実績の乖離が大きく、改善の機会があっても計画の見直し修正まで至っていないケースもあり、改善し実施していく。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象としてフォローアップを行う。但し、一律の支援でなく、総合的に判断して集中的に支援すべき事業者と、順調な進捗で支援回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。

(3) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|---------------|------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| フォローアップ対象事業者数 | 個社報告 | 13者 | 18者 | 18者 | 18者 | 18者 | 18者 |
| 頻度(延べ回数) | 個社報告 | | 108回 | 108回 | 108回 | 108回 | 108回 |

事業計画を策定した18者（創業者等を含む）と設定し、それに向けて寄り添った支援を継続していく。

頻度の算出方法は、事業計画策定18者のうち、6者は毎月1回、6者は四半期に一度、他の6者については年2回とする。

・6者（毎月1回） →6者×12回＝72回

・6者（四半期に一度） →6者×4回＝24回

・6者（年2回） →6者×2回＝12回

合計18者 (108回)

(4) 事業内容

小規模事業者に対して、事業計画管理の重要性を認識し、いろいろな事業環境の変化に柔軟に対応できるようにフォローアップを行う。

【支援目標】 事業者が自らの経営資源を効率的に使って事業計画を達成できる。

【支援対象】事業計画を策定した事業者18者。

【支援手法】経営指導員等が事業所を巡回して、計画と実績のズレを指摘し、課題の抽出について優先度を設け、解決策の検討を行う。進捗状況が思わしくない場合は外部専門家等による第三者評価も受ける。

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】事業計画に基づいて新たな需要の開拓を目指す小規模事業者に対して、物産展、商談会などへの出展を支援している。ECモールへの出展や、自社ECサイトの構築には外部専門家の協力も得て挑戦をしている。

【課題】物産展、商談会などに支援の手法が偏っており、DXに向けた取組としてネットを介した販売促進、情報発信などを取り入れるように改善したうえで実施をする。

(2) 支援に対する考え方

県内外のビジネスフェア、商談会、物産展への出展を促す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援をとともに、出展期間中には陳列、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、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、IT活用による営業・販路開拓に関する相談対応を行い、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|--------------------|------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①展示会等出展支援事業者数※1 | - | 9者 | 9者 | 9者 | 9者 | 9者 | 9者 |
| 新規成約件数 (参加1者当り) | 個社報告 | - | 1件 | 1件 | 1件 | 1件 | 1件 |
| ②DX新規活用事業者数※2 | 個社報告 | | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| 新規活用件数 (参加1者当り) | 個社報告 | | 2件 | 2件 | 2件 | 2件 | 2件 |
| 売上増加額/件 | - | - | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |

※1 事業者数は延べ数。

※2 新規活用とは、webサイト公開、SNSの利用、EC（各種モール・自社サイト）利用などを意味する。

(4) 事業内容

① 展示会等出展

小規模事業者に対して、新たな顧客を効率的に確保する方法として、物産展、商談会などは今でも効果がある。希望するが出展ノウハウがない事業主の支援を行う。

【支援目標】売上高の増加、顧客の増加などにつながることを期待する。

【支援対象】事業計画策定中の販路開拓のニーズを持っている事業者。

【支援手法】出展情報の提供、出店に係る支援、陳列や接客など、ワンストップ型の伴走支援を行っていく。

| |
|---|
| ア. ビジネスドラフトやまぐち (BtoB) 2日間 |
| 県内商工会議所・商工会主催で開催している、県内の商工会議所・商工会の会員企業を対象とした『完全事前調整型の商談会』。全会員に案内をかけ、エントリーに向けた支援を行った後、マッチング先があれば商談会でのプレゼンが効果的に行われるよう事前研修を行うなど商談成立に向けた支援を行う。 ・場所：山口県 エントリー企業数：351社 商談件数：298社 【H31開催】 |
| イ. ニッポン全国物産展 (BtoC) 3日間 |
| 全国商工会連合会主催で開催している物産展。全国から350以上の店舗が大集結し、昔ながらの名産や地域の特産品、技術を生かした新商品まで、日本列島の旬が大集結した物産展である。独自の技術で商品開発している製造業者や地域資源等活用した商品開発をしている業者に案内し、首都圏に向けた販路開拓を希望する業者に対し、出展前から出店後のフォローにかけて集中的な支援を行う。 ・場所：東京都 来場者数：10万人 出展者：328者 【H31開催】 |
| ウ. ひろしま夢ぶらざ「山口ぶちうま!物産展」(BtoC) 店頭販売：1日 委託：2週間 |
| 山口県商工会連合会主催で開催している物産展。経済・生活文化面でつながりが大きく、かつ物流面でコスト軽減が図れる山陽圏での販路開拓の取り組みとして広島県商工会連合会が運営する「ひろしま夢ぶらざ」において、山口県商工会地域特産品の展示販売会を行っている。地域資源等活用した商品開発をしている業者や徳地特産品振興対策委員会に属する事業者案内、参加させ近隣県における販路拡大に向けての支援を行う。 ・場所：広島県 県内出店者数毎年平均18者程度 |
| エ. 各地域のイベント【三隅・油谷・日置地域のふるさと祭り等】 |
| 各地域のイベント。地域事業者を中心に、地区内、近隣における販路拡大に向けての支援を行う。 |

② DX新規活用

小規模事業者に対して、より遠方の顧客など新たな商圈を効率的に確保する方法として、webサイト・SNS利活用・ECサイトの開設などがある。これらの活用経験や活用ノウハウを持たない事業者への支援を充実させる。

【支援目標】 新たな販路開拓と同時に新鮮な情報へのアクセス機会を提供する。

【支援対象】 ITツールの利活用によって、DXを目指す事業者。

【支援手法】 ITツールの活用、活用に必要なソフトウェア技術、関連するノウハウなどを必要な場合には外部専門家も入れて実施する。

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】 毎年度初めに前年度の事業の実施状況及び成果について評価・検証を行っている。

【課題】 評価によって目標が達成できない項目があっても、迅速な改善につながっていないケースもある。改善策の検討を充実させていく。

(2) 事業内容

事業の評価は以下の手順で行う。

- ① 評価は、評価委員会が行う。評価委員には、長門市、ながと大津商工会会長、副会長、法定経営指導員、経営指導員と、その他、外部有識者として中小企業診断士等の専門的な知識を有するものが加わる。

- ② 定期評価のための評価委員会は毎年5月までに年1回開催する。
- ③ 定期評価では、前年度の事業の実施状況、事業成果の評価、本年度以降の計画を見直す必要性について検討し、意見をまとめる。定期評価でまとめた結果は役員会に報告し、役員会が計画の見直しなどの方針を決定する。決定された見直しの方針は、総会に報告し、承認を受ける。
- ④ 定期評価とは別に、毎年10月までに上半期の進捗をチェックし、結果は役員会に報告する。
- ⑤ 定期評価の結果は、当商工会のホームページにて公開する。

| 時期 | 事業年度 | 次の事業年度 |
|-----|-------------|---------------------------|
| 4月 | 事業開始 | 前年の事業の進捗集計 |
| 5月 | | ➡ 評価委員会(定期評価) ➡ 役員会→総会 |
| 6月 | | 定期評価結果の公開へ |
| 7月 | | |
| 8月 | | |
| 9月 | | |
| 10月 | 上半期の中間進捗集計 | |
| 11月 | | ➡役員会 |
| 12月 | | |
| 1月 | | |
| 2月 | 次の事業年度の計画策定 | |
| 3月 | | |

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

現状として当商工会は事務局長未設置であり、経営指導員は3人であるが、3支所に経営指導員は分散している。各支所は、各地域において小規模事業者への支援能力はもちろんのこと、行政及び関係機関、産業間連携のためのコーディネート能力や提案力が求められる。

課題解決のために職員の資質を向上させる為に、山口県、山口県商工会連合会等が開催する研修に、経営指導員、補助員、記帳専任職員が参加をする。さらに、専門的知識の習得等資質向上に努めているが、より高度な知識が必要となってきた。また、若手職員が増えており、育成が急務となっている。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員、補助員、記帳専任職員の支援能力の一層の向上のため、山口県主催の「パワーアップセミナー」、山口県商工会連合会が主催する「専門研修」、や他の機関が開催するセミナー等、経営指導員をはじめ他職員の積極的な参加に努める。

特に、事業者の高齢化による廃業等が年々増加傾向にあり、事業承継及び創業・開業に関して、あらゆる角度から支援が出来るようセミナー等積極的に参加する。

また、DX推進に向けたセミナーへ積極的に参加し、経営指導員等のITスキルを向上させ、事業者のニーズに合わせた相談・指導を可能にする。喫緊の課題である小規模事業者のDX推進への対応にあたって、相談・指導能力の向上を図る。

②OJT制度の導入

当会職員は、支所に分散しているため巡回や研修等において事務所内が1名となる場合もあり、誰でも会員への初期対応が出来るようにする。巡回指導・窓口相談等の機会を活用した職場内OJTの実施及び、山口県連OJT研修会への参加により、全職員の資質を向上させ、組織全体としての支援能力を高める。また、経営者との対話を通じた信頼の醸成、経営者にとっての本質的課題の掘り下げが今後重要となる。OJT制度の導入により、営者の納得に繋がることで、内発的動機づけが得られるようになる。

③データベース化

担当経営指導員等が基幹システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、他の職員も状況確認が出来、一定レベル以上の対応を可能にする。

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

【現状】 他の支援機関との連携は次のような場で行っている。

- ・創業者支援ネットワーク会議（長門市・長門商工会議所・金融機関（山口銀行・西京銀行・萩山口信用金庫）ながと大津商工会）は市内6団体の情報共有に最も役に立っている。

【年2回開催】

- ・日本政策金融公庫主催「経営改善貸付推薦団体連絡協議会」に於いて（下関・山陽町・小野田・宇部・長門などの商工会議所・下関市商工会・美祢市商工会・くすのき商工会）との連携を深める機会になっている。【年1～2回】
- ・山口県商工会連合会の主催する研修や会議の場で県内20商工会が相互に支援ノウハウについての情報交換を行っている。【不定期 年3回～4回】

【課題】

新型コロナウイルス感染症の拡大などで、会議や研修会の開催が自粛あるいは延期となっている。今後はオンライン等を活用して新たな情報交換の機会を作る必要がある。

(2) 事業内容

- ① 創業者支援ネットワーク会議（会議構成員は長門市・長門商工会議所・金融機関（山口銀行・西京銀行・萩山口信用金庫）ながと大津商工会の出席。長門市の創業者支援創業者補助金や施策などについて確認するとともに、ここで得られた情報は、経営支援のノウハウの一層の向上につなげる。【年2回開催】
- ② 日本政策金融公庫主催「経営改善貸付推薦団体連絡協議会」への出席で、金融に関する研修及び情報共有や長門市に隣接する長門商工会議所や金融機関と、長門市の周辺地域の景気動向を把握し、且つ金融支援の動向についての情報交換をする。【年1回毎に開催】
- ③ 山口県商工会連合会の主催する研修や会議（経営支援やIT研修）の場（オンラインによる会議を含む）で、県内20商工会が相互に支援ノウハウについての情報交換を行う。【不定期 年3回～4回】

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 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】

当会管轄の3地域は、北長門海岸国定公園に指定される海岸線があることから、美しい景観を誇る観光スポットが点在しており、近年観光地として人気の高い「元乃隅神社」をはじめ、さまざまな観光資源を擁している。また、企画・運営に携わる「油谷夏まつり」等、県内外から多くの集客を見込むことができるイベントでも地域のPRを行ってきた。特に県外からの観光客に関しては、地元の宿泊施設に滞在し、当会管轄の3地域を含む市内観光地や特産品を扱う小売店へ立ち寄っている状況である。

さらに、このイベントに係る実行委員会や連絡協議会において、行政、観光コンベンション協会をはじめとする関係団体との協議の場を持つことができています。

【課題】

近隣地域と差別化できるような魅力のある商品を有する事業者も多いが、情報発信力が弱いことから個々の売上に結びついていない。

(2) 事業内容

- ① 地域資源活用事業として当会が中小企業診断士をはじめとする専門家と連携し、魅力度の高い商品開発や情報発信について支援を行う。
- ② 「油谷夏まつり」等といった既存の地域イベントを活用し、観光・産業・特産品等の認知度向上を図るとともに、事業者の売上・利益の確保に係る仕組みを作ることで、地域産業の発展を促し、人口減少に歯止めを掛け、地域経済の活性化に寄与する。

【油谷夏まつり】



【三隅ふるさと祭り】



【油谷ふるさと祭り】

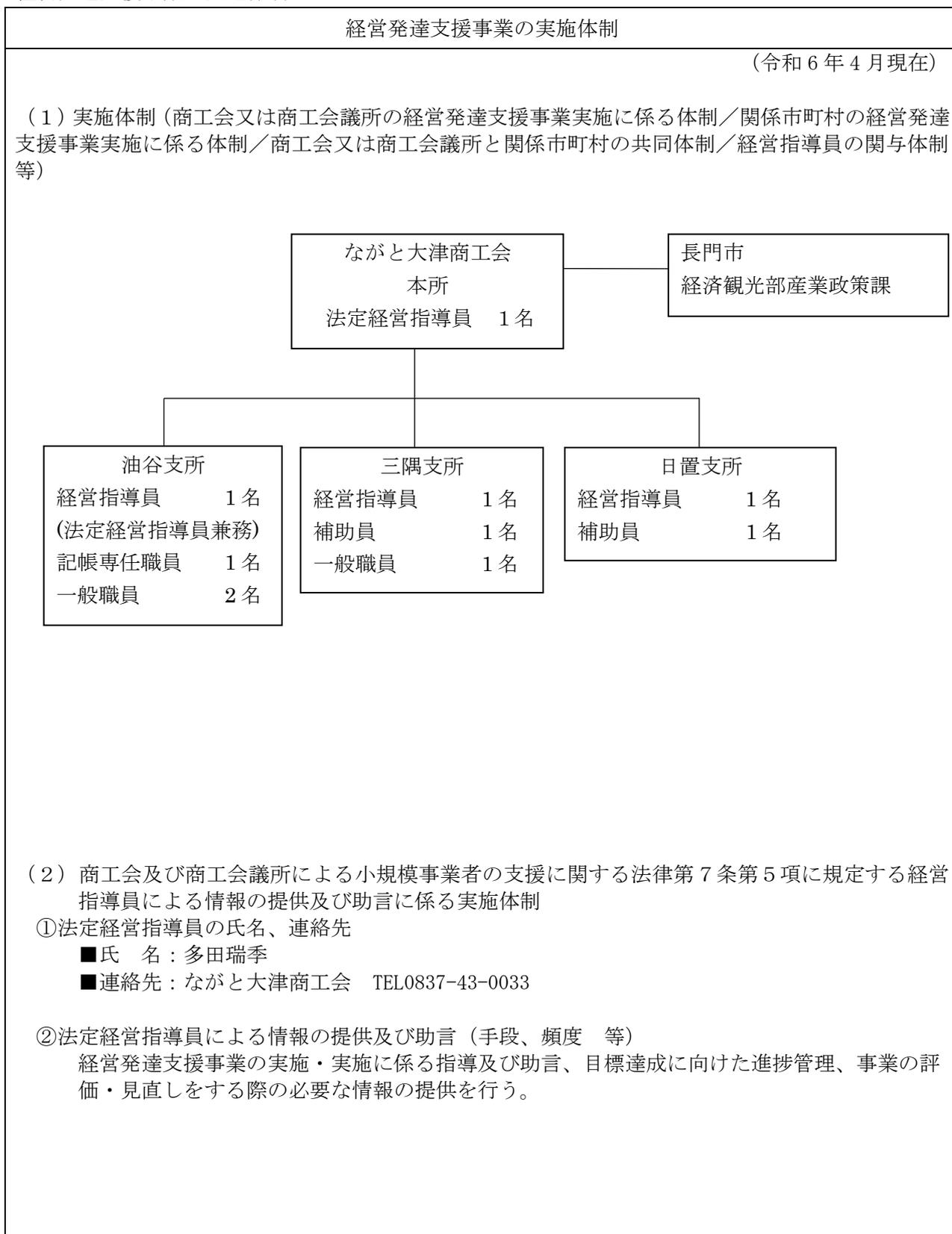


【日置ふるさと祭り】



(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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

ながと大津商工会
(本所)

〒759-3802 山口県長門市三隅中 1524-2
TEL : 0837-43-0033 FAX : 0837-43-2199
HP アドレス <https://nagato-ootsu.or.jp/>
e-mail : nagato-ootsu@yamaguchi-shokokai.or.jp

ながと大津商工会
(三隅支所)

〒759-3802 山口県長門市三隅中 1524-2
TEL : 0837-43-0033 FAX : 0837-43-2199
e-mail : nagato-mi@yamaguchi-shokokai.or.jp

ながと大津商工会
(油谷支所)

〒759-4503 山口県長門市油谷新別名 1011-1
TEL : 0837-32-1183 FAX : 0837-32-1783
e-mail : nagato-yu@yamaguchi-shokokai.or.jp

ながと大津商工会
(日置支所)

〒759-4401 山口県長門市日置上 6219-3
TEL : 0837-37-2164 FAX : 0837-37-3140
e-mail : nagato-he@yamaguchi-shokokai.or.jp

②関係市町村

〒759-4192

山口県長門市東深川 1339 番地 2

長門市 経済観光部産業政策課

TEL : 0837-22-2111 / FAX : 0837-22-6345

(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5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 1,850 | 1,850 | 1,850 | 1,850 | 1,850 |
| 各種調査事業 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 事業計画策定支援 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| 策定後支援事業 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| 新需要開拓事業 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| 会議等開催 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| 情報対策事業 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |

(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、長門市補助金、山口県補助金その他、本事業実施にあたり活用可能な委託事業費等 |

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名 |
| 山口県よろず支援拠点【運営：(公財)やまぐち産業振興財団 山本 謙】 山口県山口市 小郡令和1丁目1番1号 山口市産業交流拠点施設内 083-902-5959 |
| 連携して実施する事業の内容 |
| 小規模事業者が将来的に持続的発展をしていくためには自社の経営状況を数値面や事業面で分析することは必要不可欠である。しかし、実際には会計管理が十分されてない事業所も多々あり、小規模事業者が自社の外部環境や内部環境を分析し、その経緯課題を解決するためには商工会の支援を必要とする。当商工会は商工会クラウド会計(MA1 ソリマチ)やあらゆる機会を活用して小規模事業者の経営分析を行い、更には山口県よろず支援拠点【(公財)やまぐち産業振興財団が運営する】と連携を図り、専門的見地から高度な分析も付加することで小規模事業者の経営課題を明確にする。 |
| 連携して事業を実施する者の役割 |
| 山口県よろず支援拠点【(公財)やまぐち産業振興財団が運営する】と連携により、専門家の意見を取り入れた適切な事業計画策定支援に結びつける効果を期待する。 |
| 連携体制図等 |
| |