

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>徳山商工会議所（法人番号：８２５０００５００５２３５） 周南市（地方公共団体コード：３５２１５２）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和４年４月１日～令和９年３月３１日</p>
<p>目標</p>	<p>１）地域への裨益目標：管内事業所数、従業者数の維持 ２）小規模事業者を想定した目標：小規模事業者の経営力（売上・利益）向上 ✓ 事業計画策定支援／【目標】事業計画策定支援数１００件 ✓ 事業計画策定後の実施支援 【目標】売上増加事業所数３０社／経常利益増加事業所数３０社 ✓ 新たな需要の開拓に寄与する事業（販路開拓、新商品・新サービス開発）の支援 【目標】DXを活用した販路開拓事業所数１０社／展示会等出店事業所数１０社</p>
<p>事業内容</p>	<p>１．<u>地域の経済動向調査に関すること</u> 「国が提供するビッグデータ」、「中小企業景況調査」・「地域の主要経済指標の調査」を活用し、地域経済の動向を把握する。</p> <p>２．<u>需要動向調査に関すること</u> 新商品や新サービスの開発時において、具体的な需要動向調査及び新たな販路開拓の支援を行う。</p> <p>３．<u>経営状況の分析に関すること</u> 地域事業者に経営分析の必要性を指導する。分析結果については、データベース化し内部共有する事で、その後の指導に活用する。</p> <p>４．<u>事業計画策定支援に関すること</u> 小規模事業者が自発的に事業計画策定に取り組むよう促す。また、事業計画策定の前段階として、小規模事業者の競争力の維持・強化を図る為、DX推進を支援する。</p> <p>５．<u>事業計画策定後の実施支援に関すること</u> 事業計画策定を支援した事業所を対象に、事業計画策定後の実施を支援する。支援対象事業所の中から、事業計画の進捗状況、事業者の熱意等を考慮して、重点支援先を選定し、フォローアップの頻度を上げる。</p> <p>６．<u>新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> 小規模事業者の行う、新商品・新サービスの開発並びに、既存商品のブラッシュアップ、及び展示会・商談会への出展を支援する。 併せて、「SNSを利用した情報発信」・「ECサイトを活用した販売促進」・「各種ツールを活用した顧客管理」等DX化に向けた販路開拓の取り組みを支援する。</p> <p>７．<u>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</u> 山口県の中小企業支援関係部署及び関連支援機関に担当者の派遣を依頼し、年１回「評価委員会」を開催する。結果を閲覧出来るよう徳山商工会議所ホームページへの掲載及び常時事務所内での閲覧を可能にする。</p> <p>８．<u>経営指導員等の資質向上等に関すること</u> 喫緊の課題として地域事業者のDX推進へ対応出来る人材が不足している。各種セミナー等に積極的に参加する事で、支援能力の向上を図る。 また、クラウド型経営支援基幹システムを活用し、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することにより支援能力の向上を図る。</p> <p>９．<u>地域経済の活性化に資する取組に関すること</u> 管内事業所数、従業者数の維持・拡大の為、「地域内での創業支援」・「若者の地域就労支援」・「事業承継と後継者育成に関する支援」に取り組む。</p>
<p>連絡先</p>	<p>徳山商工会議所 中小企業相談所 〒745-0037 山口県周南市栄町２－１５ TEL:0834-31-3000 FAX:0834-32-3303 E-mail:tcci@tokuyama-cci.or.jp</p> <p>周南市 産業振興部 商工振興課 〒745-8655 山口県周南市岐山通１丁目１番地 TEL:0834-22-8373（商工労働担当） FAX:0834-22-8357</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

➤ 概要・立地

周南市は、2003年（平成15年）4月に徳山市、新南陽市、熊毛町、鹿野町の2市2町が新設合併し発足した。

山口県の東南部に位置し、隣接する下松市・光市と共に、人口約25万人の周南広域都市圏を形成している。

南部は瀬戸内海に面し東西に平野が広がり、国際拠点港湾である徳山下松港の背後に周南コンビナートが立地し、基礎素材型産業が集積しており、これに接する形で市街地が形成されている。一方北部は中国山地の一部にあたり、農村地域が点在している。

当会議所の管轄地域は、旧徳山市の北部（都濃地区）を除く大部分である。

管轄地域は、気候も比較的温暖で、年間を通してあまり積雪は見られない。

図：周南市の旧市町



➤ **交通アクセス等**

中心部には、交通の要衝としての東京発着の新幹線「のぞみ」が停車する JR 徳山駅がある他、JR 徳山駅南にはフェリーターミナル（大分県竹田津港 航路）が隣接している。

徳山駅から中山間地域へは、道路網が構築されており、駅から車でほぼ50分以内に移動することができる。

JR 徳山駅の北東に広がる中心市街地は、商業地として発展した。南側、徳山湾沿いの沿岸部には、コンビナートが立地し、その中心企業である大手化学メーカーの（株）トクヤマやコンビナート企業に石油化学製品の基礎原料を供給する出光興産（株）へは駅から徒歩圏内にある。

また、管轄地域内には、山陽自動車道徳山東、徳山西 IC があり、道路交通の要になっている。

国際拠点港湾である徳山下松港は、港湾物流の拠点となっている。

また、県内2か所の山口宇部空港及び岩国錦帯橋空港はどちらも、徳山駅から車で1時間程度である。

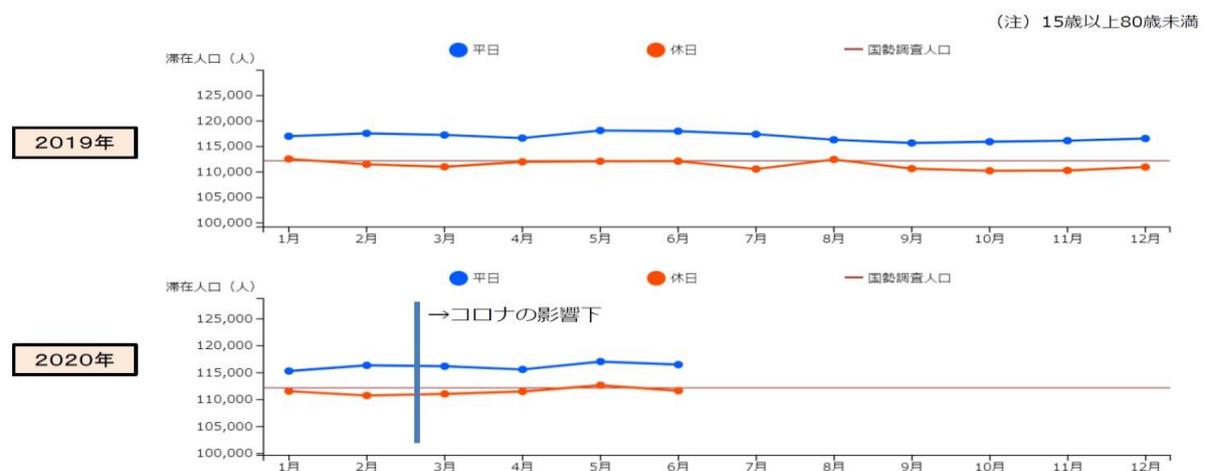
鉄道のアクセス		
発着地	列車名	所要時間
東京～徳山	新幹線（のぞみ）	約4時間20分
博多～徳山	新幹線（のぞみ）	約45分
広島～徳山	新幹線（のぞみ）	約20分
船（フェリー）を使ったアクセス		
発着地	所要時間	
大分県竹田津港～徳山港	約2時間	

➤ **周南市の観光**

当地域は、製造業都市として発展してきたため、観光資源が少なく、観光客数・観光目的での宿泊客数が少ない。故に、周南市の滞在人口は、平日は通勤通学で地域外から流入し国勢調査を上回っているが、休日はほぼ同程度かやや下回っている。

しかしながら近年では、地域資源であるコンビナートの夜景を活用した観光開発を行う等の新たな取り組みも行っている。

周南市内滞在人口の月別推移（2019年・2020年6月：14時）



出典：株式会社NTTドコモ・株式会社トコモ・インサイトマーケティング「モバイル空間統計®」、総務省「平成27年国勢調査」

➤ **人口の現状**

地域の人口は、多くの地方都市と同じく、長期にわたって減少傾向にある。

要因として、社会増減については、転出が転入を上回り、一貫して社会減が続いている。(減少幅は上下変動を繰り返している。)また、自然増減についても平成14年を境に減少に転じ、減少幅は年々拡大している。

(※減少要因は「住人基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査」より類推)

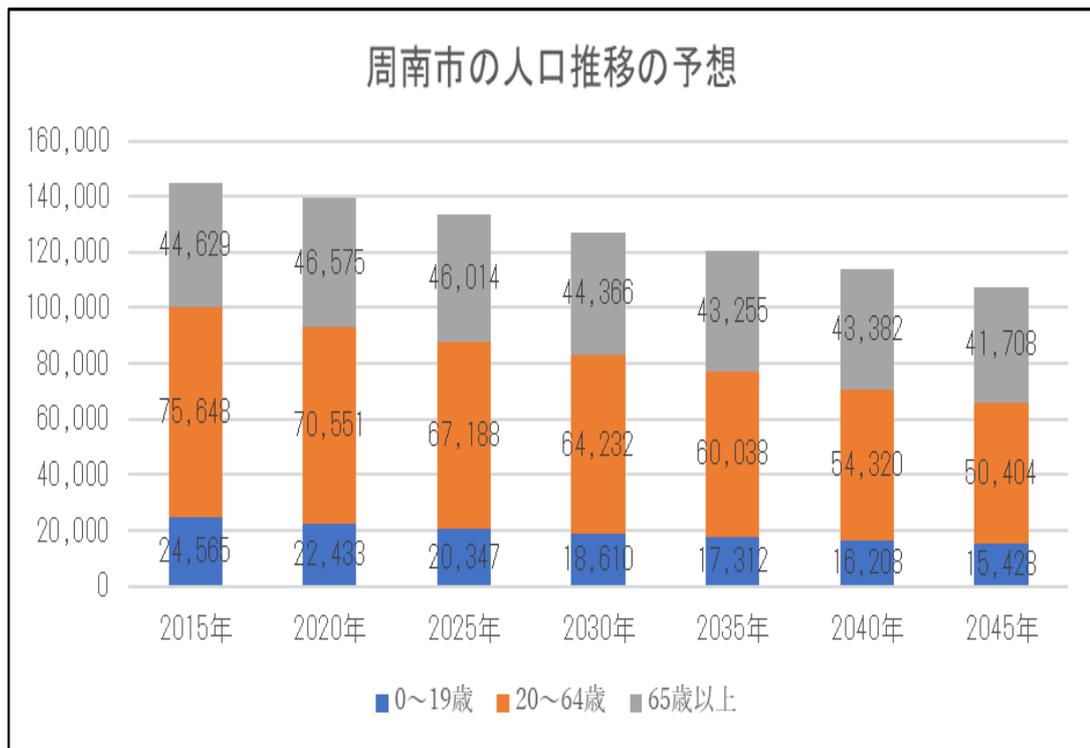
今後の予想については、以下の図によると、2045年時点での周南市の人口予測は107,540人(2015年を100とすると74.2)と推計されている。

これは、隣接する自治体である、下松市50,419人(同90.3)、防府市101,202人(同87.3)、山口市178,452人(同90.4)、と比較しても厳しい予測と言える。

周南市及び当所管内人口の推移

出典：国勢調査

	平成2年	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年
周南市	164,594	161,562	157,383	152,387	149,487	144,842
徳山商工会議所管内	103,202	100,779	96,771	93,059	91,753	89,516



	2015年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年	2045年
総数	144,842	139,559	133,549	127,208	120,605	113,910	107,540
0～19歳	24,565	22,433	20,347	18,610	17,312	16,208	15,428
20～64歳	75,648	70,551	67,188	64,232	60,038	54,320	50,404
65歳以上	44,629	46,575	46,014	44,366	43,255	43,382	41,708

※出典：国立社会保障・人口問題研究所『日本の地域別将来推計人口推計』平成30(2018)年発表

➤ 産業の現状

当地域は、周南コンビナートに立地する大企業の工場（基礎素材型産業）を核として発展してきた。現在も化学工業を中心とした「製造業都市」と言える。

管内の商工業者数（小規模事業者数）は、長期的な減少傾向に歯止めがかかっていない。

	管内商工業者数	内小規模事業者数
平成 13 年事業所企業統計調査	5, 5 9 2	4, 4 2 3
平成 18 年事業所企業統計調査	5, 1 3 7	3, 7 5 8
平成 21 年経済センサス－基礎調査	4, 9 3 9	3, 7 4 2
平成 26 年経済センサス－基礎調査	4, 4 0 8	3, 3 6 1

平成 28 年経済センサス - 活動調査（事業所に関する集計）					
第 5 - 2 表 産業（大分類）別民営事業所数、事業従事者数及び付加価値額					
総数(単独・本所・支所)					
産業大分類	事業所数		事業従事者数		付加価値額 (百万円)
全産業（公務を除く）	6, 241	割合	64, 373	割合	388, 237
農林漁業	18	0.3%	158	0.2%	245
鉱業，採石業，砂利採取業	2	0.0%	14	0.0%	X
建設業	802	12.9%	6, 639	10.3%	36, 513
製造業	289	4.6%	12, 051	18.7%	133, 275
電気・ガス・熱供給・水道業	3	0.0%	218	0.3%	4, 540
情報通信業	67	1.1%	841	1.3%	5, 646
運輸業，郵便業	215	3.4%	6, 031	9.4%	X
卸売業，小売業	1, 595	25.6%	11, 032	17.1%	50, 876
金融業，保険業	138	2.2%	1, 817	2.8%	18, 512
不動産業，物品賃貸業	474	7.6%	1, 390	2.2%	5, 385
学術研究，専門・技術サービス業	272	4.4%	1, 562	2.4%	9, 191
宿泊業，飲食サービス業	719	11.5%	4, 373	6.8%	9, 868
生活関連サービス業，娯楽業	558	8.9%	2, 470	3.8%	15, 756
教育，学習支援業	166	2.7%	1, 288	2.0%	4, 101
医療，福祉	442	7.1%	8, 804	13.7%	38, 458
複合サービス事業	54	0.9%	769	1.2%	3, 631
サービス業（他に分類されないもの）	427	6.8%	4, 916	7.6%	17, 234

▶ 周南コンビナートについて

周南コンビナート地域には、石油化学をはじめ、無機化学、鉄鋼、セメントなどの多彩な基礎素材型産業が集積している。

地域独自の特徴としては、無機化学と有機化学が融合したコンビナートとして、多種多様な化学製品を生み出している事が挙げられる。

生産物は、中間資材が多く、様々な機能性材料やバイオ関連材料、電気・電子部品用素材など、高付加価値の素材が供給されている。

◇ 周南コンビナートの主な企業

- ✓ 出光興産（株）（徳山事業所）2014年3月14日までは徳山製油所として石油精製を行っていた。現在はコンビナート企業に石油化学製品の基礎原料を供給している。
 - ✓ （株）トクヤマ（本店・徳山製造所）
 - ✓ 日本精蠟（株）（徳山工場）
 - ✓ 日本ゼオン（株）（徳山工場）
- 当所担当地区外の主な企業：東ソー（株）（南陽事業所）
日鉄ステンレス（株）（山口製造所（周南エリア））

◇ 周南コンビナートの特徴と課題

I. 自家発電

無機化学における苛性ソーダの製造工程において、電気分解のために安価な電力を大量に必要とすることから、企業による自家発電が拡大した。

その自家発電設備の規模は、約153万Kw（建設中の30万Kwを含む）で、中国5県の一般家庭の電力を賄うことができるほどの能力である。

II. 副生水素

苛性ソーダ製造工程において、電気分解によって純度の高い水素が副生する。

これを含めた周南市の最大水素発生量は、13.8億Nm³/年と全国トップクラスを誇る。（山口県：32.9億Nm³/年・全国：318億Nm³/年）

※平成20年3月 経済産業省 中国経済産業局

こうしたこともあって平成26年に「周南市水素利活用構想」を、平成27年に「周南市水素利活用計画」を策定している。

III. 地球環境問題からみたコンビナートの課題

周南コンビナートの各企業は非常に高いエネルギー効率を実現しているが、基礎素材型産業がエネルギー多消費型の産業であり、二酸化炭素排出量が非常に大きいことから、省エネルギーと二酸化炭素排出量の削減が今後の大きな対応課題となっている。

➤ 周南市のまちづくり総合計画

- 1) 名称：第2次周南市まちづくり総合計画（しゅうなん共創共生プラン）後期基本計画
- 2) 期間：令和2年度～令和6年度
- 3) 基本理念：∞（無限）の市民力と最大限の行政力を結集し周南の価値を高めるまちづくり
- 4) 将来の都市像：ひと・自然・産業が織りなす 未来につなげる 安心自立都市 周南
- 5) まちづくりの方向性：「元気で心豊かな人を育むまちづくり」
「無限の市民力を発揮できるまちづくり」
「安心して健康に暮らせるまちづくり」
「活力と魅力に満ちた賑わいのあるまちづくり」
「環境にやさしく快適で利便性の高いまちづくり」
「最大限の行政力を発揮するまちづくり」
- 6) 重点推進プロジェクト：市民に寄り添う ～ひとづくり・暮らしづくり～
 - 1) みんなで子育て応援プロジェクト
 - 2) 輝く子ども育成プロジェクト
 - 3) 市民を守る防災・減災プロジェクト
 - 4) 安心安全実感プロジェクトシビックプライドを育む ～まちづくり～
 - 5) 住みたい・訪れたいまち創造プロジェクト
 - 6) 暮らしやすいコンパクトなまちづくり推進プロジェクト
 - 7) 持続可能な中山間地域づくりプロジェクト周南の強みを活かす ～産業づくり・行政基盤づくり～
 - 8) 地域経済を支える産業力強化プロジェクト
 - 9) 地域製品のブランド力強化プロジェクト
 - 10) 安定した行財政運営プロジェクト
- 7) 関連する分野（産業・観光）の主な施策の基本方針と推進施策

◆ 地域ブランドの推進

（基本方針）

農林水産・加工食品等のそれぞれの分野において、市内外で高い知名度を獲得し、周南らしい付加価値の高い産品を創出するなど、ブランド力を高める取組を推進します。

（推進施策）

1. 地域産品のブランド化
2. 6次産業化の推進
3. 地産地消・地産外商の推進

◆ 商工業等の振興

（基本方針）

市内産業の持続的な発展と地域経済の活性化を図るため、本市のみならず県全体の経済を牽引する周南コンビナートのさらなる強化に取り組むとともに、地域の商業・工業等を支える中小企業の経済活動を支援します。

また、本市で蓄積された技術や人的・物的資源を最大限活用し、新たな産業の創出を図るとともに、起業・創業に挑戦する活動を支援します。

（推進施策）

1. 産業基盤の強化
2. 企業立地の促進
3. 商業・サービス業等の振興
4. 中小企業等の経営基盤強化
5. 新産業・新事業の創出
6. 起業・創業支援の推進

◆雇用の充実

(基本方針)

若者や女性、高齢者などの多様な就労機会の確保に努めることにより、市内の産業の持続的発展、地域経済の活性化と雇用の拡大を図ります。

(推進施策)

1. 就労支援の充実
2. 女性雇用の促進
3. 多様な雇用機会の創出

◆観光交流の推進

(基本方針)

官民の連携により、地域資源を最大限に活用することで、交流人口の拡大及び地域経済の活性化、地域への愛着や誇りの醸成を図るなど、住みたいまち・訪れたいまちを目指します。

(推進施策)

1. ニューツーリズムの推進
2. 観光客の受入環境の充実
3. 徳山動物園の魅力向上

②課題

1. 人口減少と少子高齢化の進展

当地域の人口は、昭和60年の国勢調査をピークに減少傾向が続いており、今後も、その傾向が続くと予想されている。

人口減少の主な要因として、「全国的な未婚率の上昇、晩婚化等により進んだ少子化等の社会情勢の変化による自然減」の他、「高校卒業後の進学時・就職時等の若者を中心とした転出超過等の社会減」が考えられる。

この事は、当地域において、「地域内需要の減少による経済規模の縮小」・「労働力不足」・「生活サービスの撤退」・「地域づくりの担い手不足」等、様々な社会問題を引き起こしている。

2. 産業構造等の地域特性

現在、当地域は周南コンビナートを中心とした製造業及び周辺産業を地域の強みとしているが、近年、新型コロナウイルス感染症の影響による景気低迷、グローバル化の進展、脱炭素社会の世界的な潮流などにより、製造業を中心とした地域経済を取り巻く環境は大きく変化している。

製造業と比して、宿泊・飲食サービスや小売業等、まちなかを支える産業については相対的に弱い。

また、「製造業の労働力需要を背景とした域外への雇用者所得の流出」や「域外での消費活動による民間消費流出」が起こっている。つまり、地元住民や交流人口の消費を取り込めていない。

主な課題

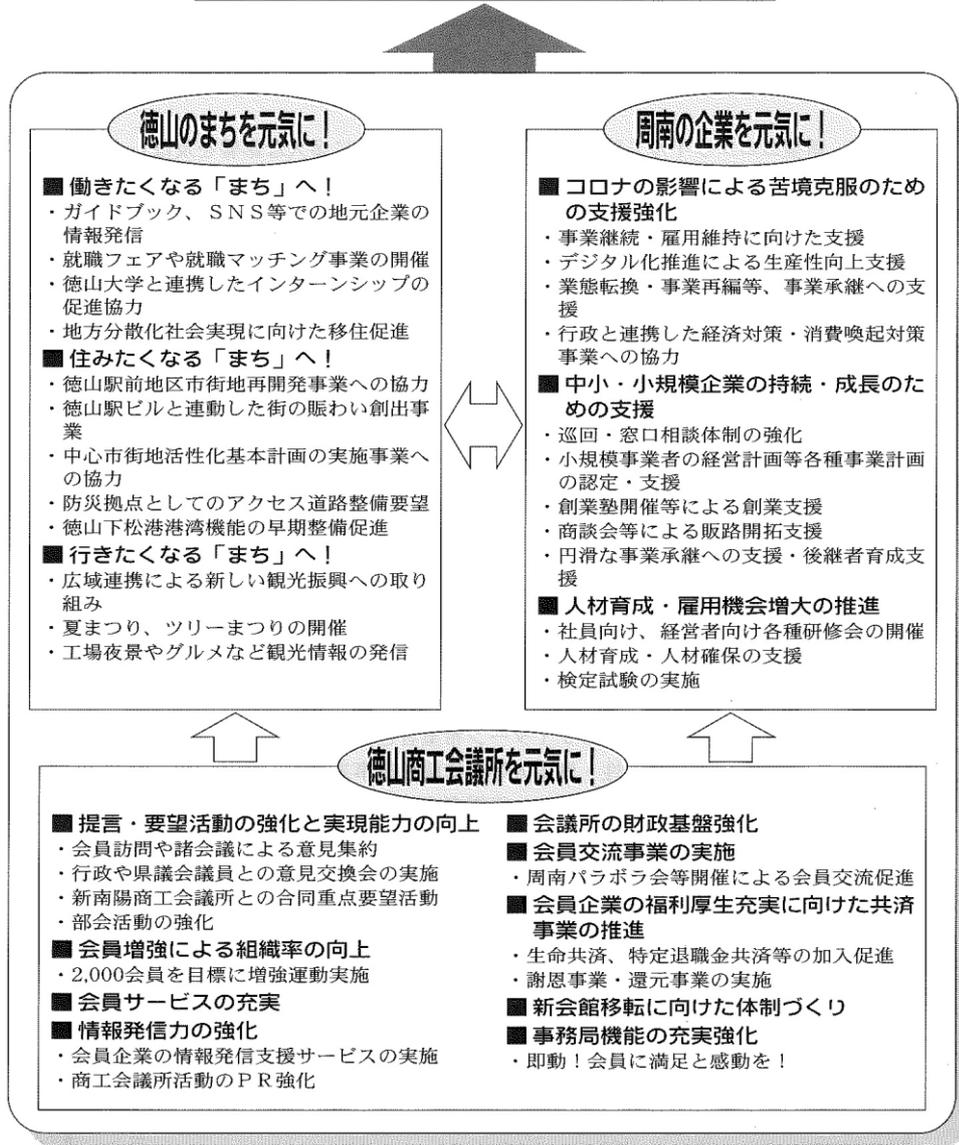
1. 国際バルク戦略港湾である徳山下松港の機能強化
2. 円滑な物流を支える幹線道路ネットワークの充実
3. 周南コンビナートの国際競争力の強化
地域の核となる企業立地の推進
4. 宿泊・飲食サービスや小売業等、まちなかを支える産業の育成
地元住民や交流人口の消費を喚起する商品・サービスの開発
5. 起業・創業及び事業承継の支援による地域経済の基盤強化

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度を見据えた小規模事業者に対する支援方針

令和3年度徳山商工会議所事業計画フレーム

活力ある周南の創生



徳

山商工会議所の令和3年度事業フレームにある様、当所の中長期的な振興のあり方の基本方針は、「活力ある徳山の再生」で、(徳山のまちを元気に!・徳山の企業を元気に!・徳山商工会議所を元気に!)のスローガンの下、各種施策(中小・小規模企業の持続・成長のための支援の実施、人材育成・雇用機会増大の推進、働きたくなる街・住みたくなる街・行きたくなる街への取組 等)に取り組んでいる。

② 「第2次周南市まちづくり総合計画（しゅうなん共創共生プラン）後期基本計画」
との連動性・整合性

周南市の「第2次周南市まちづくり総合計画（しゅうなん共創共生プラン）後期基本計画（令和2年度～令和6年度）」では、基本理念として、「∞(無限)の市民力と最大限の行政力を結集し周南の価値を高めるまちづくり」を掲げ、まちづくりの方向性として「元気で心豊かな人を育むまちづくり」・「無限の市民力を発揮できるまちづくり」・「安心して健康に暮らせるまちづくり」・「活力と魅力に満ちた賑わいのあるまちづくり」・「環境にやさしく快適で利便性の高いまちづくり」・「最大限の行政力を発揮するまちづくり」を示している。

当所としては、特に、「活力と魅力に満ちた賑わいのあるまちづくり」の分野における重点推進プロジェクトである、「地域経済を支える産業力強化プロジェクト」及び、「地域製品のブランド強化プロジェクト」について、行政等と連携して取り組む。

具体的な、施策としては、「地域ブランドの推進」・「商工業等の振興」・「雇用の充実」・「観光交流の推進」である。

各施策における周南市の基本方針・推進施策を見ても、当所の基本方針「活力ある徳山の再生」と同じ方向を向いており、協力して小規模事業者の支援にあたる事が出来る。

③ 徳山商工会議所の役割

周南市のまちづくり総合計画・方向性を踏まえ、地域総合経済団体として、下記の役割を果たす。

- I. 地域経済を担う小規模事業者・中小企業者の経営基盤を強化する支援を行う。
- II. 地域産業界の課題、小規模事業者の支援ニーズ等を把握し、行政へ支援の要望や改善提案を行う。
- III. 消費拡大・消費喚起活動等により地域経済の発展に努める。
- IV. 徳山駅前市街地再開発事業への協力、周南市中心市街地活性化協議会の運営等、魅力ある街づくりを推進する。

(3) 経営発達支援事業の目標

① 管内事業所数、従業者数の維持・増加

地域の発展には、活力の基盤となる小規模事業者の事業継続と発展及び、地域での就業者数の維持増加が不可欠である。そこで、経営発達支援計画の第一の目標として、『管内事業所数・従業者数の維持』を掲げる。

事業所の減少を食い止めるため、特に、「事業再生やM&Aを含めた事業承継」・「創業」の支援及び、人材不足に悩む地域企業への就職支援を重点的に行う。

	現状	2027年3月目標
創業支援者数（創業者数）	64人（17人）	100人（30人）
事業承継支援件数	3事業者	10事業者

現在、年1回「就職フェアを開催」、「周南市企業ガイドブックを作成」し、地域企業の就職支援を行っているが、実際に就職に結びついた結果については、把握出来ていない。

	基準年	2027年3月目標
管内商工業者数	4,408	現状維持・増加
管内小規模事業者数	3,361	現状維持・増加
市内事業者数（民営事業所）	7,147	現状維持・増加
市内従業者数（民営事業所）	68,706	現状維持・増加

※基準年は、平成26年経済センサス基礎調査

② 事業計画策定支援

経営改善に意欲のある小規模事業者等に対して、事業計画策定を促す。

【数値目標（年間）】事業計画策定支援数100件

③ 事業計画策定後の実施支援

上記により事業計画を策定した小規模事業者に対して定期的な巡回・電話等でフォローアップを実施する。必要に応じて中間分析、達成度確認、販路開拓支援等を行い、PDCAサイクルの確立を支援する。

【数値目標（年間）】重点支援対象事業所数54社

（経営指導員1人当たり9社）

内、売上増加事業所数30社

経常利益増加事業所数30社

④ 新たな需要の開拓に寄与する事業（販路開拓、新商品・新サービス開発）への支援

管内の小規模事業者の行う、販路開拓、新商品・新サービス開発を、小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金等の補助金制度を活用して支援する。

また、当所主催の「新商品・新サービス合同プレス発表会」他、各種展示会等への出展を支援するとともに、ITを活用した販路開拓を支援する。

【数値目標（年間）】各種補助事業を活用した支援事業所数50社

展示会等出店支援事業所数10社

ITを活用した販路開拓支援事業所数10社

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) 目標達成に向けた方針

① 管内事業所数、従業者数の維持・増加

- ・ 個別事業者（既存事業者）に伴走型でより質の高い支援（「経営状況の分析」・「事業計画の策定支援」・「事業計画の策定後の実施支援」・「新たな需要の開拓に寄与する事業」等）を行い、倒産の減少を目指す。
- ・ 事業転換を含めた事業承継を支援し廃業数の減少を目指す。
- ・ 創業・新産業創出の支援を行い、新規創業者数の増加を図る。

② 事業計画策定支援

経営改善、生産性の向上、事業承継、新規創業など意欲ある小規模事業者に対して、経営状況の分析を行うとともに、事業計画策定を促す。また、融資の実行や補助金申請等の為に、事業計画の策定を必要とする事業者を支援する。

事業計画策定に関しては、「地域経済分析システム（RESAS）」、「経済センサス」等の政府統計データの他、当所で行っている中小企業景況調査等各種調査結果を活用することで、計画の実効性を高め、小規模事業者の収益性の向上に結びつけていく。

③ 事業計画策定後の実施支援

事業計画策定を行った事業所を対象として、年4回程度巡回訪問を行い、事業の進捗状況の確認を行う。ヒアリング及び現地調査において、現状の課題等を確認し、PDCAサイクルの確立に努める。

当所職員のみでの対応が困難な場合は、関連支援機関との連携や、専門家派遣制度を活用することでワンストップ型の支援体制を確立する。

④ 新たな需要の開拓に寄与する事業（販路開拓、新商品・新サービス開発）への支援

小規模事業者にとって必要不可欠である販路開拓を支援する。

小規模事業者持続化補助金等の各種補助事業の活用の他、各種展示会等への出展支援、ITを活用した販路開拓を支援するとともに、新商品・新サービスの開発を支援する。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地域内の経済状況を把握するため、4半期毎の中小企業景況調査の他、経営指導員による巡回指導時のヒアリング調査等で、地域・業界の情報収集を行っている。

また、必要に応じて、「新型コロナウイルス感染症が経営に与える影響調査」等、全会員を対象にしたアンケート調査を実施している。また、市内の主要経済指標に関しては毎月調査を行っている。

調査結果については、当所ホームページや会報で公表している。

【課題】

各種調査事業の結果について、複合的に分析できていない為、小規模事業者支援の場で有効活用が出来ていない。

また、「RESASなどの政府統計等のビッグデータ」を活用した他地域との比較分析等を利用した小規模事業者支援が出来ていない。

(2) 目標

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① 地域の経済動向分析の公表回数	-	1回	1回	1回	1回	1回
② 景気動向分析の公表回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
③ 地域の主要経済指標の公表	12回	12回	12回	12回	12回	12回
④ その他、景気動向等についてのアンケート調査	不定期	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

① 国が提供するビッグデータの活用

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、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)等を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【調査対象・項目】

経済産業省「RESAS」

人口構成、将来人口推計、業種ごとの比較、消費の傾向、等

総務省「estat」

産業別事業所数、従業員数等企业に関する統計、家計調査、等

山口県、周南市統計

地域の住宅着工状況、観光客数、等

【分析手法】

経営指導員等が分析し、必要に応じて外部専門家を活用する。

当地域の各産業の現状、どの分野の産業で稼いでいるのか、人の動き等を分析し、事業計画策定支援等に反映する。

② 中小企業景況調査

管内の景気動向について、より詳細な実態を把握するため、管内中小企業46社に対して、年4回景気動向について調査・分析を行う。

【調査対象】管内中小企業者46社

【調査項目】業況判断、売上高、経常利益、資金繰り、
設備投資、経営上の問題点等

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒で回収。

【分析手法】経営指導員等が分析し、必要に応じて外部専門家を活用する。

③ 地域の主要経済指標の調査・活用

公表されている地域の主要経済指標を取りまとめて公表する他、地域の主要工場の生産高等について独自調査を行い、公表する。

【調査項目】周南市人口動態、手形交換残高・不渡手形残高、信用保証協会保証状況、
日本政策金融公庫国民生活事業普通貸付状況、市内ガス供給量、
市内新設住宅着工戸数、徳山下松港貿易額、徳山動物園入園状況、
市内主要工場会社別生産高、等

【公開手法】当所所報及びホームページで毎月公表。

(4) 成果の活用

- 情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知し、事業計画策定・見直しの際の資料とする。
- 経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地域の小規模事業者が事業計画を策定・見直しをする際に、需要動向調査を積極的に行っている事業者は多くない。また、当所に対する需要動向調査についての相談も少なく十分な支援は行われていない。

主な原因としては、小規模事業者が需要動向調査の「必要性・重要性を認識していない」・「方法・手段が分からない」等が考えられる。

【課題】

経営をする際に、顧客や市場のニーズに対する関心を持ち、需要動向を調査する事は重要ではある。しかし、多くの小規模事業者は、資金面や人材面などの経営資源に制約が有るため、最新の需要動向や市場ニーズについての調査が出来ていない。このため、新たな販路開拓を行う際にマイナスの影響を及ぼしている。

(2) 目標

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① 個社の行う需要動向調査の支援（主にBtoC）	-	1社	1社	1社	1社	2社
② 商談会参加者に対する支援（主にBtoB）	-	1社	1社	1社	1社	2社

(3) 事業内容

新商品や新サービスの開発時において、具体的な需要動向調査の必要性が生じた場合には、需要動向調査及び新たな販路開拓の支援を行う。

また、調査結果を速やかに事業計画へ落とし込み、より実現性の高い販売計画の策定に結びつける様、支援する。必要に応じて外部専門家を活用する。

① 個社の行う需要動向調査の支援（主にBtoC）

【支援対象】：経営分析、事業計画策定を行い、販路開拓に取り組む事業者

【調査項目】：商品に対する満足度及び改善点、価格設定等

【調査手法】：既存客への調査は、原則、事業者自らが行う。

必要に応じてアンケート票の作成等を支援する。

新規顧客の開拓の場合には、当所主催の異業種交流会「周南パラボラ会」を活用する他、調査先（調査対象）についてアドバイスをを行う。

【活用方法】：分析結果は、担当の経営指導員の意見を沿えて、該当事業者に直接説明し、事業計画の見直しを行う。

② 商談会参加者に対する支援（主にBtoB）

【支援対象】：新商品・新サービスの開発や、既存商品のブラッシュアップ等に取り組む、商談会等に参加する小規模事業者

【調査項目】：商品に対する満足度及び改善点、価格設定等

【調査手法】：商談会等の参加者（バイヤー等）を対象にアンケート調査を行う。

調査結果が支援対象事業者の更なる商品改良に結びつく様、アンケートの項目・手法等について指導する。

必要に応じて専門家と協力し調査結果を分析する。

【活用方法】：分析結果は、担当の経営指導員の意見を沿えて、該当事業者に直接説明し、事業計画の策定・見直しの際の資料とする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

経営指導員による巡回・窓口相談や、税務指導・記帳指導・金融相談、各種補助金申請支援等を通じて、経営状況の分析が必要な小規模事業者を発掘し、事業者からの求めに応じて、経営状況の分析を支援している。

【課題】

経営状況の分析を行った後に、事業計画策定に至らないケースが多い。

(2) 目標

多くの事業者と接触し、経営状況の分析のニーズを把握するため、「巡回・窓口相談件数、金融指導(マル経融資)件数」に具体的目標を定める。

最終的に、経営分析の支援件数120件以上を目標とする。

支援内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① 巡回・窓口相談 (指導回数) 単位：回	4,160	4,200	4,250	4,300	4,350	4,400
② 金融指導(マル経融資) (実行件数) 単位：件	38	40	45	50	50	50
③ 経営分析支援 (事業者数) 単位：者	90	100	100	110	110	120

(3) 事業内容

① 経営分析を行う事業者の発掘

巡回訪問・窓口相談や税務指導・記帳指導を行う際、各種補助金の申請を支援する際、金融相談を受けた際に、相談者に対しヒアリングを行い経営分析が必要となる小規模事業者をピックアップし、経営分析の必要性を説明し、小規模事業者が行う経営分析を支援する。

また、現在、経営分析が必要と思われる支援先に対しては、経営指導員が分析を行い、結果を伝えているが、事業者自らが経営分析を行う事の重要性及び必要な知識について指導する。

② 経営分析の内容等

【分析対象】：巡回訪問・窓口相談や税務指導・記帳指導を行う時、各種補助金の申請を支援する時、金融相談を受けた際等に、ヒアリングを行い、特に意欲的な事業者、販路拡大の可能性の高い事業者を選定する。
(経営指導員1人当たり15社～20社程度：合計90社～120社)

【分析手法】

- ・ クラウド型経営支援ツール「BIZミル」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。
- ・ 経営指導員のみで、分析を支援する事が困難な場合は、専門知識を有する外部専門家と連携して、当該企業の内部分析、当該業種や商圏等の外部要因の分析等を行う。

【主な分析項目】

・ **財務分析** : ①収益性分析、②生産性分析、③安全性分析、
④債務償還能力、⑤成長性分析、
⑥損益分岐点分析等

・ **SWOT分析**

強みや弱みとなる内部要因

①経営者の資質、②経営体質(組織構造)、③営業力、④販売力、
⑤技術・生産力、⑥商品力、⑦情報力、⑧財務体質 等

機会や脅威となる外部要因

①自然環境、②法律・政治環境、③市場環境、④経済環境、
⑤社会環境、⑥文化・技術環境 等

・ **3C分析**

Customer : ①市場動向、②ターゲット市場、③規制緩和 等
(市場・顧客)

Competitor : ①業界再編、②異業種&新規参入、
(競合) ③競合他社動向 等

Company (自社) : ①経営者の資質、②経営理念、
③経営体質(組織構造)、④経営資源 等

・ **4P分析**

“Product” : 製品やサービスの品質や特徴、付加価値、
(製品) デザイン、機能、性能 等

“Price” : 価格、割引条件、支払い条件 等
(価格)

“Promotion” : 告知や広報、広告、宣伝、販売促進策 等
(宣伝)

“Place” : 販売店(舗)、代理店、流通経路、店頭の商品揃え、
(立地、流通) 在庫量 等

(4) **成果の活用**

- ✓ 分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画策定に活用する。
- ✓ クラウド型経営支援ツール「BIZ ミル」を活用し分析を行うとともに、分析結果をデータベース化し内部共有する事で、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

【現状】

各種セミナーや巡回指導を通じ、事業者に対し必要性を説明し、専門家とも連携して事業計画、創業計画、経営革新計画、事業承継計画等の策定支援に取り組んでいる。

【課題】

自発的に事業計画を策定している小規模事業者は少数に止まっている。事業計画策定の重要性や必要性を認識して取り組む事業者より、「小規模事業者持続化補助金等の補助金申請に必要」・「融資の実行に必要」等の理由で取り組む事業者の方が多く、課題や地域のニーズを捉えた計画になっていないケースが多い。また、そのため、以後の伴走型(継続)支援に結びついていない事も少なくない。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定の前段階として、小規模事業者の競争力の維持・強化の為、DX推進を支援する。「DX 関連技術の活用事例」・「各種ツールの紹介」等のセミナーを開催し、参加者の内、具体的に事業計画に反映させる事業者に対しては、専門家派遣等を活用して継続支援を行う。

「経営分析を支援した事業者」、「各種セミナーに参加した事業者」、「マルケイ等の融資を受けて事業の拡大を図っている事業者」、「小規模事業者持続化補助金等の各種補助金の申請を予定している事業者」、「経営革新計画の認定を希望している事業者」等の意欲ある事業者に対し、事業計画の策定を支援する。

また、単に事業計画策定の意義や重要性を指導するだけでなく、事業計画策定による成功事例を紹介する事で小規模事業者が自発的に事業計画策定に取り組むように、促す。

事業承継の必要のある事業者等、特に、事業計画の策定が必要と思われる事業者に対し、計画策定の意義や重要性について指導し事業計画の策定を促す。

最終的には、経営者自身が、事業計画策定を通じて、自社の経営課題や将来的なビジョンを意識し、今後の方向性を決定する事を目指す。

専門性の高い内容等については、必要性に応じて、各種制度を利用した専門家を活用や、他の支援機関と連携し、伴走型の支援を実施する。

(3) 目標

支援内容		現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
1)	① DX推進セミナーの開催	—	1回	1回	2回	2回	2回
	② IT専門家派遣	—	5者/10回	5者/10回	5者/10回	5者/10回	5者/10回
2)	① 事業計画策定事業者数 単位：者	70	80	80	90	90	100
	② 小規模事業者持続化補助金支援件数 単位：者	65	70	70	75	75	80

(4) 事業内容

① DX推進セミナー・個別相談会の開催

【支援対象】：管内の小規模事業者

【募集方法】：当所所報にて、会員事業者に呼びかける他、ホームページやタウン誌への広告掲載を活用して、広く地域の小規模事業者に対し、開催を周知する。

【開催回数】：年1～2回

【セミナーカリキュラム】：DX総論

DX関連技術の活用事例の紹介（クラウドサービス・AI等）

各ツールの紹介

クラウド型の顧客管理システム

SNSを活用した情報発信

ECサイトを利用した販路拡大 等

【参加者数】：20名程度（1開催当たり）

※セミナー終了後、事前予約制で、個別相談会を実施し、継続支援へつなげる。

② IT専門家派遣の実施

【支援対象】：管内の小規模事業者の内DX推進セミナー参加者

【募集方法】：DX推進セミナー参加者に対しアンケート調査・継続支援を実施し、支援者の意欲・知識等に応じて、当所主催の専門相談会や、各種制度を活用したIT専門家の派遣を案内する。

【派遣回数】：5者・10回程度

③ 巡回・窓口相談による掘り起し及び個別支援

【支援対象】：管内の小規模事業者

【掘り起しの手段・手法】

巡回・窓口相談時において、小規模事業者に事業計画策定の意義や、必要性について、成功事例の紹介等を交えて指導し、支援先の掘り起こしを行う。

「経営分析を行った事業者」、「各種セミナーに参加した事業者」、「マルケイ等の融資を受けて事業の拡大を図っている事業者」、「小規模事業者持続化補助金等の各種補助金の申請を予定している事業者」、「経営革新計画の認定を希望している事業者」等意欲の高い事業者への訪問（巡回）回数を増やし、事業者と密接に触れ合うことで強固な信頼関係を築き、事業計画策定を促す。

【個別支援の手段・手法】

経営指導員が担当制で張り付き、外部専門家を活用しながら計画策定を支援する。

クラウド型経営支援ツール「BIZミル」を活用して、経営分析の内容を取り込みながら、事業者と対面方式で行う。

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】

計画実施に当たっては、事業者求めに応じて、経営指導員による巡回・窓口指導を行っている。また、必要に応じて専門家の活用や他の支援機関との連携を通じた支援を行っている。

【課題】

「小規模事業者持続化補助金等の補助金申請に必要」「融資の実行に必要」等の理由で事業計画策定に取り組む事業者に対し事業者任せになり十分なフォローアップが出来ていない。特に、補助金申請者に対して、補助事業報告書の作成支援など限定的な支援に留まる事が多い。

また、事業計画策定後の具体的な進捗状況や売上・利益実績が掴めていないケースが多い。

(2) 支援に対する考え方

当該年度を含む過去5年以内に事業計画策定を支援した事業所数を対象に、事業計画策定後の実施を支援する。

(※令和3年度以前の事業計画策定事業者数を70社/年)

支援対象事業所の中から、事業計画の進捗状況、事業者の熱意等を考慮して、30～42社程度（経営指導員1人当たり5～7社程度）を重点支援先とし、フォローアップの頻度を上げる。

重点支援先については、事業計画の進捗に応じて支援し、PDCAサイクルを確立し、必要に応じて、事業計画を見直すよう指導する。

(3) 目標

支援内容		現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
全体	① フォローアップ対象事業所 単位：者	350	360	370	390	410	440
	② 巡回・窓口指導等延回数 単位：回	—	600	610	678	698	776
重点支援先	① 重点支援先事業者 単位：者	—	30	30	36	36	42
	② 売上増加事業者 単位：者	—	15/30	15/30	19/36	19/36	23/42
	③ 営業利益増加事業者 単位：者	—	15/30	15/30	19/36	19/36	23/42
	④ 増収増益の事業者 単位：者	—	12/30	12/30	15/36	15/36	18/42
	⑤ 巡回・窓口指導等延回数 単位：回	—	270	270	324	324	378

(4) 事業内容

- ① 重点支援先については、半数は月1回以上、半数は2か月に1回以上訪問し、指導（計画進捗状況の確認）する。
進捗状況が思わしくない事業所（事業計画との間にズレが生じていると判断される事業所）については、外部専門家の派遣等を活用し、原因及び対応方を検討し、フォローアップの頻度を上げ、課題解決を支援する。
- ② 他の事業者に対しては、概ね年1回程度訪問し、指導（計画進捗状況の確認）する。
また、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

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】

地域の人口が減少する中、小規模事業者が持続的な発展を続けていくには、新たな需要の開拓が必要不可欠である。当商工会議所では、これまでも小規模事業者の販路開拓支援として、県内商工会議所会員向けの商談会「ビジネス・ドラフトやまぐち（2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で中止、2021年度は開催未定）」への参加支援や、新商品・新サービス合同プレス発表会の開催等、商談・販売機会の提供を行っている。

また、「小規模事業者持続化補助金」等の活用による新商品開発支援、広報支援等を行っている。

【課題】

これまでの支援内容は、商談会や発表会への参加支援、ITの活用支援、補助金活用といった支援が中心だった。このため、事後の継続的な支援が十分とは言えず、個々の小規模事業者の商談成約や売上げ増加に繋がる事が少なかった。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の行う、新商品・新サービスの開発及び、既存商品のブラッシュアップを支援する。

上記の成果を売上拡大に結び付けるために、情報発信や広告戦略について指導する他、展示会・商談会への出展を支援する。出展にあたっては、担当の経営指導員が、事前・事後の継続支援を行う他、出展期間中は、陳列・接客・プレゼンテーションの技術等について、きめ細やかな指導を行う。

併せて、DXに向けた取り組みとして、「SNSを利用した情報発信」・「ECサイトを活用した販売促進」・「各種ツールを活用した顧客管理」等のIT活用による営業・販路開拓に関するセミナーの開催や相談対応を行う。

導入にあたっては、支援者の理解度等に応じてIT専門家派遣を実施する等、事業者に必要な支援を行う。

(3) 目標

支援内容		現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①	新商品・新サービス開発 ／既存商品のブラッシュアップ支援 単位：者	7	13	14	15	17	18
②	展示会・商談会等出展支援 ビジネス・ドラフト山口（R2・3年は新型コロナウイルスの影響で中止）を含む 単位：者	—	5	6	7	8	9
DX 推進 支援	① ITを活用した販路開拓支援 単位：者	—	10	10	10	12	12
	② ビジネスマッチングサイト「ザ・ビジネスモール」への新規登録 単位：者	2	3	3	3	4	4

(4) 事業内容

① 新商品・新サービス開発／既存商品のブラッシュアップ支援

- ・ 小規模事業者の行う、「新商品・新サービス開発」「既存商品のブラッシュアップ」を支援する。
他の支援機関と連携して支援を行い、特に専門的な知識が必要な場合には、専門家派遣を活用する。
- ・ 小規模事業者は、情報発信能力が弱い。魅力的な新商品・新サービスを開発しても、十分な情報発信が出来ていない。
当所所報やホームページを活用して広報支援を行う他、マスコミを利用した情報発信、広告戦略等について指導する。
- ・ 併せて、「営業セミナー」や「プレゼンテーションセミナー」の受講を促し、営業力の強化を図る。

② 展示会・商談会への出店など販路拡大策に関する支援

- ・ 支援対象事業者が、山口県内での新たな販路開拓を希望する場合、「ビジネス・ドラフト山口」への参加を呼びかける。参加する場合は、事前の商談用資料の作成、当日のプレゼンテーション、アフターフォローとしての商談先への継続訪問等について支援し、事業者の売上拡大を図る。

※ビジネス・ドラフト山口：県内商工会議所・商工会会員同士の商談会。

エントリー企業：351社

商談件数：159件

主催：山口県商工会議所連合会、

- ・ 商圏の拡大を目指す事業者（製造業、小売業、卸売業等）に対しては、近隣大都市圏（広島・福岡地域等）や、関西圏、首都圏等で行われる商談会・展示会・アンテナショップ等への出店支援等を行う。（情報提供、出展料の補助等）参加を希望する場合には、対象商品のブラッシュアップやPRチラシの作成、商談用資料の作成等について支援し、事業者の売上拡大を図る。

③ DX化の推進・IT活用支援

広域展開向けの商品、サービスを中心に、小規模事業所のDX化推進を支援する。

1. SNSの活用

現状、地域の小規模事業者の顧客は、近隣の商圏に限られていることが多い。より遠方の顧客の取込のため、SNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

2. ビジネスマッチングサイト「ザ・ビジネスモール」の利用支援

全国の商工会議所・商工会が共同運営し、全国25万社の企業情報が登録され、年間約450万の訪問者のあるビジネスマッチングサイト「ザ・ビジネスモール」を、経営指導員の巡回・窓口相談時に紹介し、利用を促す。登録をする場合には効果的な掲載内容になるよう指導する事で具体的な商談が行われるよう支援し、事業者の売上拡大を図る。

3. 自社HP及びネットショップの開設・運営支援

自社のホームページ及びネットショップの立ち上げから効果的な運営までを一貫して支援する。立ち上げ時のページ構成やPR方法、商品構成や効果的な運営方法等について、専門家派遣を行い、継続した支援を行う。

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

【現状】

山口県の中小企業支援関係部署及び、地域の小規模事業者・中小企業の事情に詳しく、経営支援について高度で専門的な知識とノウハウを有する日本政策金融公庫徳山支店、徳山大学、山口県よろず支援拠点に担当者の派遣を依頼し、年1回「評価委員会」を開催し、本計画の事業実施状況を報告し、評価を受けるとともに、見直しの提案等の意見を取りまとめている。

【課題】

外部評価委員からの評価結果、提案された見直し案については、中小企業相談所内で情報共有し改善策を打ち出し、次年度の実施計画に活かしPDCAサイクルを確立している。

しかしながら、担当外の一般職員や、商工会議所の役員等との情報共有は十分とは言えない。また、十分な情報公開を行い、指摘事項に対する改善策も含め、支援の見える化を図ることが課題である。

(2) 事業内容

① 外部評価の仕組み

「経営発達支援計画事業検討委員会」の開催（年1回）

外部評価委員を選定し、事業の実施状況、成果を報告し、見直し案等の提案を受ける。

【構成員（外部有識者）】

山口県商工労働部経営金融課 担当者

徳山大学

山口県よろず支援拠点

日本政策金融公庫徳山支店

【構成員（内部）】

周南市産業振興部商工振興課 担当者

徳山商工会議所 中小企業相談所 所長

② 外部への公開

評価・見直しの結果を地域の小規模事業者が閲覧できるように徳山商工会議所ホームページへの掲載及び事務所内での閲覧のため常備する。

③ 内部への公開

◇ 評価・見直しの結果を正副会頭会議・議員総会へ報告する。

◇ 一般職員へ報告・周知。経営発達支援計画の事業内容を含めて、情報を共有する。

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】

経営指導員等については、参加が義務づけられている経営指導員研修等各種研修会や、事業者向けセミナーへの参加する他、専門家派遣や専門家による相談会に同席し支援ノウハウを学ぶとことで、支援能力の向上を図っている。

【課題】

経営指導員等に参加が義務づけられている研修会以外については各職員の自主研修としていることから、担当業務の経験年数等により、職員毎の支援能力に個人差が生じており、事業者への支援の質にばらつきが見られる。

直接、小規模事業者の支援に携わっていない一般職員については、支援能力の向上に資する研修会への参加義務は無く、職員の自由意志での参加にとどまっている。

また、喫緊の課題である地域の事業者のDX推進へ対応出来る人材が不足している。

(2) 事業内容

① 外部講習会への積極的な参加

1) 経営指導員や一般職員の経営支援スキルの向上や知識習得のため県内商工会議所経営指導員等職員向けの研修に参加。

[県内経営指導員等向け研修（経営支援コース）]

- ・ 事業承継、生産性向上等の分野を中心に、事業者向け支援施策や、法改正に関する知識の習得や、企業の経営課題の解決に向けたグループディスカッションなどを通じて、支援能力の向上を図る。

[補助員研修]

- ・ 経験が少ない職員に対して、金融、税務といった従来からの支援のための基礎知識や、国、県などの事業者向け支援施策など学ぶ。

[県内経営指導員等向け研修（経営革新計画支援能力向上コース）]

- ・ 事業計画策定支援に積極的に取り組んでいく必要があるため経営革新の必要性や、経営革新計画策定に向けた知識習得のために、実企業に対してヒアリングや財務分析を行い、経営革新計画や、経営改善提案を行い、支援能力・事業計画策定スキルの向上を図る。

2) 当所主催セミナーへの参加

- ・ 事業者向けに開催しているセミナーの内、必要と思われるテーマ（IT活用、経営革新、事業承継等）の場合は、積極的に参加し、支援能力の向上を図る。

3) 日本商工会議所、他団体の主催するセミナーへの参加

- ・ 上記研修会・セミナーだけでは不十分な場合は、日本商工会議所だけでなく、中小企業基盤整備機構、地元自治体、金融機関等支援機関等が主催するセミナーへ参加し、知識習得を図る。

※ 上記研修会への参加については、これまで参加が義務づけられている経営指導員等以外は自由参加としており、積極的な参加はあまり見られなかった。今後は職員毎に、不足している分野への研修参加を促し、支援能力の平準化を図る。

- ② DX推進に向けて必要な知識の習得
- 経営指導員及び一般職員のスキルを向上し、地域事業者のDX推進を支援するため、外部で行われる関連セミナーにも積極的に参加する。
「DX推進に向け、身に付けるべきスキル」
 - ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組
 - ・ RPA（Robotic Process Automation）ツールの活用
 - ・ クラウド会計ソフトの導入
 - ・ キャッシュレス決済の推進
 - ・ モバイルPOSレジ・モバイルオーダーシステムの導入
 - ・ テレワークの導入
 - ・ 補助金等の電子申請 等
 - イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組
 - ・ ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法
 - ・ SNSを活用した広報
 - ・ ECサイト構築・運用
 - ・ オンライン展示会への参加 等
 - ウ) その他
 - ・ オンライン経営指導の方法 等
- ③ 専門家派遣、個別相談対応への職員同席による支援ノウハウの習得
- 税務、労務、経営計画策定、IT活用などの専門家派遣や経験豊富な職員の個別相談対応の際、経験の不足している職員が同席することで、知識の習得や、ヒアリング手法、提案方法などを学び、支援能力の向上を図る。
- ④ 事業者情報のデータベース化・情報共有
- クラウド型経営支援基幹システム「BIZミル」を活用し、職員間で支援履歴等の情報共有を行い、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにする。
併せて、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

1 1. 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】

石油化学コンビナートを中心とした製造業及び関連事業所が多く集積しており、その移輸出で地域外から所得を稼ぐ事が出来ている。

一方で小売、宿泊・飲食サービス業等のまちなかを支える産業については弱い。

【課題】

製造業の労働力需要を背景に、域外からの通勤が多く、雇用者所得が流出している。域外から域内に勤務している人口が多いものの、その消費を取り込めていない。

「地元住民や交流人口の消費を喚起する商品サービスの開発」や「小売、サービス分野の競争力強化」が必要になると思われる。

また、世界的に脱炭素が叫ばれる中、今後、エネルギー多消費型で大量の二酸化炭素排出を伴う産業である石油化学コンビナートに依存したまちづくりを継続する事は困難と思われるため、「中心市街地の空き店舗を活用した小売・サービス業」等の生活関連産業を中心とした創業支援の充実が必要となる。

(2) 事業内容

① 地域での創業支援

創業を志す者に対し、創業計画策定や資金調達などの全般的な支援を行う。

また、外部専門家を活用した創業セミナーや創業塾を行い、創業しやすい環境を整備して、创业者の育成を推進する。

➤ 創業セミナーの開催

【支援対象】：創業希望者（創業を考えている者）

【実施回数】：年1回（2時間程度）

【募集人員】：30名

【実施内容】：創業に関する基礎知識から各種施策、創業計画書の策定手順等について、広範な知識を学ぶとともに、参加者が創業のイメージを具体的に体感できるよう、過去の参加者で開業している経営者から、実際の創業体験談等を聴く。

【手段手法】：募集チラシの配布やホームページ等の広報での集客の他、創業の窓口相談に来られた創業希望者に対し、伴走型の支援を行い、創業セミナーへの参加につなげる。

➤ 創業塾の開催

【支援対象】：創業予定者（概ね1年以内に創業が決まっている者）
創業間もない者（概ね創業後2年以内の者）

【実施回数】：年1回（2時間×10回コース）

【募集人員】：20名

【実施内容】：実務的で具体的なカリキュラムで、きめ細やかな指導が行き届くよう、少人数での開催を基本としている。

創業計画の具体的策定、資金調達方法、各種手続きや、創業後の販路開拓、経理処理（決算申告を含む）等、必要な知識の習得の他、実際に創業計画を策定し発表する事を目標とする。

【手段手法】：創業相談で窓口相談に来られた創業予定者や、創業セミナーの参加者の中で、具体的に創業を考えている者、創業間もない者で創業時に創業計画を作成していない者に対し、創業塾への参加を勧め、早期の創業育成に努める。

② 若者の地域就労支援

- ・ ふるさと山口企業合同就職フェアの開催
 ※参加企業：県内の有力企業約70社／参加者（新卒・一般求職者）：約350人
- ・ 周南市企業ガイドブックの作成

③ 事業承継と後継者育成に関する支援

事業承継に関心のある事業者、事業承継計画の策定が必要と思われる事業者に対し、事業承継計画の策定を促す。

「事業承継に関する相談対応をより強化する事」、「後継者の育成と資質向上を支援する事」で、早期で円滑な事業承継へと導く。

【支援対象】：事業承継に関心のある小規模事業者及び後継者

【手段手法】：「山口県事業承継・引継ぎ支援センター」・「山口県事業承継ネットワーク会議事務局」と連携し、支援する。
 必要に応じて外部専門家を活用して支援する。

◇ 事業承継・後継者育成セミナーの開催

- 実施回数：年1回（2時間程度）
- 募集人員：20名
- 実施内容：事業承継についての意識啓発
- 募集手段：募集チラシの配布やホームページ等の広報での集客の他、窓口相談に来られた相談者に対し、案内し、セミナーへの参加につなげる。

④ 中心市街地の賑わい創出事業

- ・ 地域経済の活性化を図るため、中心市街地の活性化を図る。
 官民連携協力して取り組みを行う為、周南市中心市街地活性化協議会を組織し、当所は協議会の事務局を担っている。
 協議会では、中心市街地が抱える空き店舗増加、土地利用、エリアマネジメント等の諸課題について、行政、商店街関係者等の民間事業者・団体などで、まちの顔である中心市街地の今後のあり方について協議を行い、まちのづくりのビジョンを作り、事業推進している。
 当所としては、中心市街地への出店（中心市街地での創業）、中心市街地の商店の事業承継を中心に支援する。

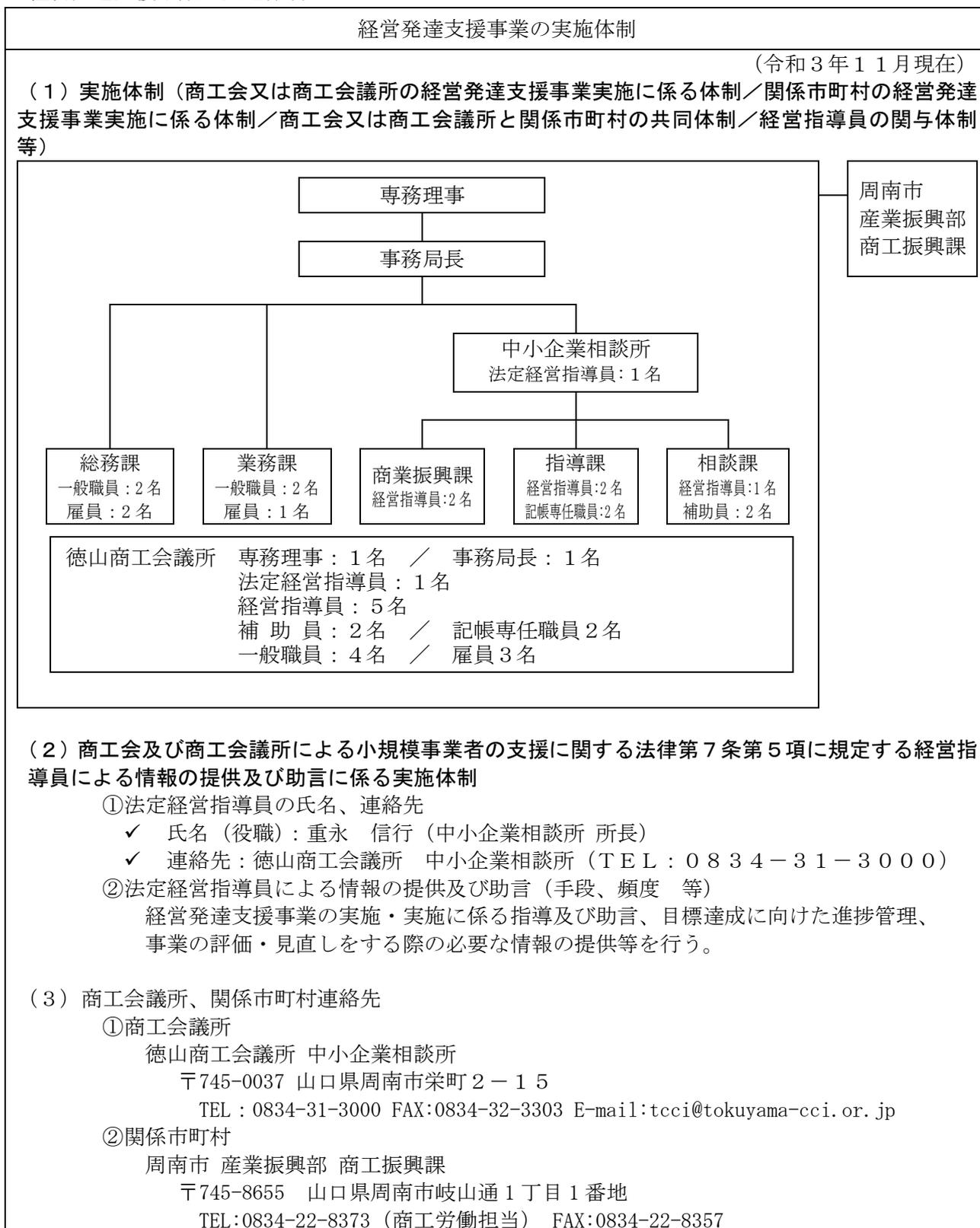
➢ 地域の活性化に資する取組についての目標

	支援内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	
創業支援	① 創業支援者数	64人	70人	70人	80人	80人	90人	
	② 創業指導延回数	84回	100回	100回	120回	120回	140回	
	③ 創業者数	17人	20人	20人	25人	25人	30人	
	④ 創業塾	開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
		参加者数	20人	20人	25人	25人	30人	30人
⑤ 創業関連セミナー	開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回	
	参加者数	25人	25人	30人	30人	35人	35人	
就職支援	① 就職フェアの開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回	
	② 企業ガイドブックの作成	1冊	1冊	1冊	1冊	1冊	1冊	
事業承継支援	① 事業承継・後継者育成セミナー	開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	
		参加者数	7人	10人	10人	15人	15人	15人
	② 事業承継計画策定支援件数	3	5	5	7	7	10	

※事業承継セミナーの参加者には、他の支援機関の関係者を含む。

(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	6,330	6,330	7,430	7,430	7,430
① 地域の経済動向調査 (景況調査実施等)	150	150	150	150	150
② 需要動向調査 (専門家派遣経費等)	50	50	50	50	50
③ 経営状況の分析 (専門家派遣経費 金融・記帳指導等)	150	150	150	150	150
④ 事業計画策定事業 (DXセミナー開催経費・ 専門家派遣経費等)	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
⑤ 策定後の実施支援 (専門家派遣経費等)	50	50	550	550	550
⑥ 販路開拓支援 (展示会等出展支援・ 専門家派遣経費等)	500	500	500	500	500
⑦ 事業の見直し (評価委員会開催費等)	30	30	30	30	30
⑧ 資質向上の取組 (講習会等参加経費)	400	400	500	500	500
⑨ 地域活性化の取組 (創業支援・ 事業承継支援等)	2,500	2,500	3,000	3,000	3,000

(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
国補助金、県補助金、市補助金、 各種事業収入 ✓ 小規模企業共済等各種共済事業手数料収入 ✓ 講座受講料 ✓ 記帳代行手数料等 会費収入(商工会議所より繰入金)

(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。