

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|--|
| 実施者名 (法人番号) | 三好市商工会（法人番号 6480005005817） 三好市（地方公共団体コード 362085） |
| 実施期間 | 令和6年4月1日～令和11年3月31日 |
| 目標 | <p>経営発達支援事業の目標</p> <p>① 小規模事業者の事業継続を実現できるよう、自立的な経営力の強化を図る</p> <p>② 地域経済を支える小規模事業者の力を引き出すため、対話と傾聴を通じて小規模事業者個々の課題を明確化する</p> <p>③ 観光地・農産物等の地域資源の魅力を活かした商品の開発と販路開拓を推進する</p> |
| 事業内容 | <p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 地区内の経済動向を調査・分析することにより、小規模事業者の現状と課題を把握し、支援の基礎的データとして活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 小規模事業者が販売する商品やサービスに対する需要動向調査を実施し、販路開拓を見据えた基礎資料として活用する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 支援対象となる小規模事業者に対して経営分析を行い、支援の方向性の策定など基礎資料として活用する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 小規模事業者の事業計画策定を支援して経営力向上等に繋げる。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画的なフォローアップにより、事業計画の進捗状況に応じた支援を実施し計画の実現性を高める。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 地域資源を生かした商品開発や販路拡大を積極的に支援するとともに、DXの導入支援にも取り組む。</p> |
| 連絡先 | <p>三好市商工会 〒779-5304 徳島県 三好市 山城町大川持597番地8 TEL:0883-86-1059 FAX:0883-86-1049 e-mail:tsci4100@tsci.or.jp</p> <p>三好市 産業観光部 商工政策課 〒778-0002 徳島県 三好市 池田町マチ2145-1 TEL:0883-72-7645 FAX:0883-72-0203 e-mail: shoukouseisaku@city.tokushima-miyoshi.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

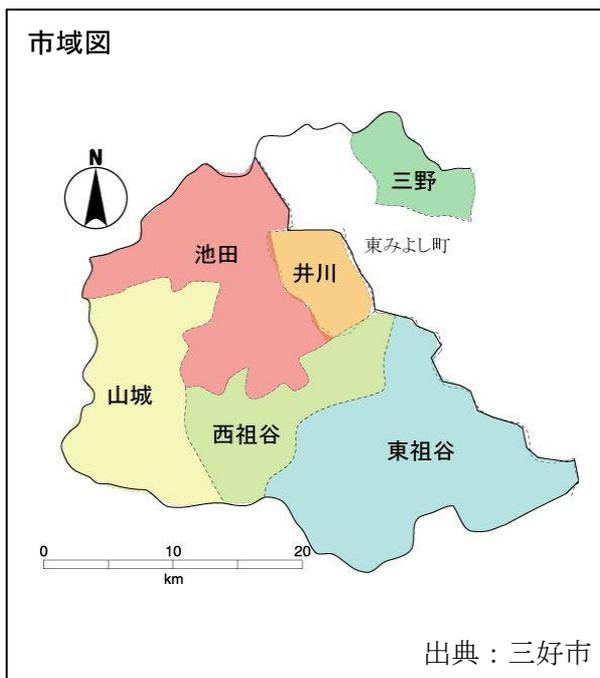
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

[現状]

三好市は徳島県の西端、四国のほぼ中央部に位置しており、西は愛媛県、南は高知県、北は香川県に接している。面積は721.42km²で四国で最も広く、徳島県全体の17.4%を占めているが、可住地面積は93.39km²で市面積の12.9%しかなく、傾斜地である森林が87.1%を占めている。

四国の中央部を東西に貫く四国山地には、西日本第二の高峰である剣山(1,955m)や三嶺のほか、黒沢湿原、塩塚高原、腕山、吉野川上流の大歩危・小歩危、祖谷溪などがあり、剣山国定公園に指定されている。剣山をはじめ、全国的に知られている大歩危・小歩危や祖谷のかずら橋、国の重要伝統的建造物群保存地区に指定されている落合集落、市内各地に残る平家落人伝説や妖怪伝承説などの歴史や文化、また、山城地区で盛んなラフティングは有力な観光資源となっている。



三好市は、平成18(2006)年3月1日、旧の三野町、池田町、山城町、井川町、東祖谷山村、西祖谷山村の6町村が合併して誕生した市で、三野町は東みよし町を挟んだ飛び地となっている。少子高齢化が進んでおり、合併当初34,103人であった人口は、令和5年3月31日現在23,266人に減少し、高齢化率は49%となっている。

三好市の中心市街地である池田町は、JR阿波池田駅周辺地域を中心に古くから国や県の官公署出先機関や大型商業施設があり、現在も三好市役所、池田税務署、四国地方整備局河川国道事務所、徳島県西部総合県民局、三好労働基準監督署、三好公共職業安定所、県立三好病院、県立池田高校等が集積している。

他方、三好市商工会が管轄するエリアは、池田を除く三野、山城、井川、西祖谷、東祖谷で、中心市街地である池田地区に比べて少子高齢化と人口減少が進んでいる。特に山間地域である山城と西祖谷、東祖谷の人口減少率はこの5年間で約15%のマイナスとなっている。

三好市商工会管内の地区別人口の推移（H31～R4年度）

| 地 区 | H31. 3. 31 | R2. 3. 31 | R3. 3. 31 | R4. 3. 31 | R5. 3. 31 | 5年間の増減率 |
|-----|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| 三 野 | 4,371 | 4,301 | 4,215 | 4,147 | 4,070 | -6.9% |
| 井 川 | 3,647 | 3,560 | 3,459 | 3,349 | 3,222 | -11.7% |
| 山 城 | 3,504 | 3,354 | 3,223 | 3,125 | 3,002 | -14.3% |
| 西祖谷 | 1,063 | 996 | 956 | 919 | 886 | -16.7% |
| 東祖谷 | 1,255 | 1,183 | 1,128 | 1,085 | 1,050 | -16.3% |
| 合 計 | 13,840 | 13,394 | 12,981 | 12,625 | 12,230 | -11.6% |

出典：三好市HP「人口統計」

三野地区は平地が広く、商業が発展している隣町の東みよし町からのアクセスが良いことから、若い世代の域外からの移住があるため、人口の減少が緩やかである。しかし、その他の地区はこの5年間で10%以上人口が減少しており、住民にとっての地域コミュニティ機能維持の観点から深刻な状況にある。

人口減少に伴い三好市商工会管内の小規模事業者数もこの5年間で5.1%減少しており、小売業を中心に大きな影響を受けている。特に山間地域の小売店の廃業が顕著で、住民生活を維持するために移動販売に取り組む小売業者が増えている。三好市としては、高齢者の見守りや買い物難民対策としての施策（移動販売車両の購入に対する補助金や燃料費等に対する助成金）を整備し、小売業者の支援を行っている。

三好市商工会管内の小規模事業者数の推移（H31～R4年度）

| 業 種 | H31. 3. 31 | R2. 3. 31 | R3. 3. 31 | R4. 3. 31 | R5. 3. 31 | 5年間の増減率 |
|--------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| 建設業 | 133 | 131 | 128 | 129 | 130 | -2.3% |
| 製造業 | 57 | 54 | 51 | 53 | 55 | -3.5% |
| 卸売業 | 18 | 19 | 19 | 18 | 17 | -5.6% |
| 小売業 | 128 | 126 | 122 | 112 | 110 | -14.1% |
| 飲食・宿泊業 | 59 | 58 | 60 | 57 | 56 | -5.1% |
| サービス業 | 140 | 141 | 142 | 139 | 137 | -2.1% |
| その他 | 32 | 32 | 33 | 32 | 33 | 3.1% |
| 合 計 | 567 | 561 | 555 | 540 | 538 | -5.1% |

出典：三好市商工会

令和5年3月に三好市が策定した「第2次三好市総合計画（後期基本計画）」の商工と観光に関する記述は以下のとおりである。

【第2次三好市総合計画（後期基本計画）】（令和5年度～令和9年度）

■商工業の振興

[目標]

- ・円滑な事業承継をサポートすることにより市内事業所の廃業を抑制する。
- ・ウィズコロナ時代への早期転換を促すため、各種支援により持続可能な産業の発展に努める。

[方針]

商工業者の持続的発展に努め、廃業を抑制し、起業・創業等による活力あるまちを目指す。

[具体的施策]

1. 企業間連携の推進
サテライトオフィスと地元企業の連携による新商品開発や、市内IT系企業と地元企業のマッチングにより、地元企業のICT利活用の推進を図る。
2. 経営基盤の強化
商工団体と連携し、商工業者の相談体制の強化に努める。
国県などの補助、支援制度などの積極的な情報提供を行い、事業者の経営基盤の安定を図る。
事業継続相談体制の充実及び、事業者の事業継続計画（BCP）の策定を支援する。
3. 魅力ある商店街の形成
商店街の相互協力体制の構築を図り、商工会議所や商工会、関連機関と連携し、地域資源と強みを活かした地産地消の促進、イベントや各種会議の開催に努め、入込客数の増加、関係・交流人口の増加へとつなげる。
4. 新規市場開拓
各種物産展への出展機会を増加させ、新規顧客の掘り起こしを強化する。
市内への訪日外国人をターゲットとした事業展開や商品開発を支援する。
新たな販売形態（電子商取引など（EC））の推進による需要の拡大を支援する。
5. 円滑な事業承継
円滑な事業承継の相談体制を強化するため、各関係機関とのネットワークを強化する。
セミナー等を開催し、事業承継に対する早期取り組みの意識の醸成や啓発に努める。
6. 工業の活性化への支援
技術開発・高品質化等の取り組み、農商工連携による新事業展開を支援する。
7. 企業誘致の推進
企業立地促進条例の支援措置等の情報を積極的に発信し、空き家、空き店舗、廃校等の遊休施設も活用しながら、サテライトオフィス等の誘致活動を推進し、雇用の増大を図る。
8. 起業支援
潜在的起業者の掘り起こしから起業支援、起業後のフォローアップまで支援する体制を整える。

■観光の振興

[目標]

農林業やアウトドアスポーツとの連携による体験型観光、歴史・文化の残るまちなみ歩きなどを活用し、変わらぬ秘境やそこに暮らす人々との触れ合いを大切に、持続可能な観光地域づくりに取り組む。

[方針]

三好地域の強みを活かし、観光資源をより一層磨き上げることで、何度でも訪れたい「三好市まるごと観光」を目指す。

[具体的施策]

1. 観光基盤整備
大歩危・祖谷を中心とした二次交通の充実や自然景観の保全と景観に配慮した施設の整備を推進する。
インバウンド観光客の受入環境の整備を推進する。
おもてなし環境の構築、有償ボランティアガイドの養成、次世代に向けた観光教育、災害時等の観光客の危機管理対応など、ソフト面での環境整備を推進する。
観光案内所、道の駅、地域連携、「(一社)そらの郷」等との連携によるワンストップ窓口機能の充実を通じ、観光客が快適かつ安心して周遊・滞在できる受入環境整備に取り組む。
2. 観光消費額増加施策
観光客の宿泊を促す、滞在時間を延ばす、購買を促すために「三好市の地域ブランディング」を目指す。

マーケティングリサーチの展開、食の魅力創出、ジオを活用した自然及び自然と歴史文化の関係性を魅せる仕組みづくり、文化・歴史の魅力創出、ナイトタイムエコノミーの推進、情報発信、営業の強化に努める。

3. 観光振興の効果発現のためのデザイン

外貨獲得の地域ビジネスモデルのデザイン（経済波及効果の最大化による生活利便性の向上）、新しい「地域コミュニティ形成」に向けたデザイン（衰退する地域コミュニティ再生）、環境保全に向けた持続可能な観光開発に向けたデザイン、地域の文化の保護、継承に向けたデザインに取り組む。

4. 持続可能な観光地域づくり

持続可能な観光の推進に向け、官民が連携する「三好市観光推進会議」を設置し、観光指標のPDCAサイクルを継続的に実施し、三好市観光基本計画に掲げる戦略の実現に繋げる。

5. アフターコロナ等への対応

「安心安全な観光地づくり」「新しい旅行スタイルに対応した滞在型観光の促進」「DXを活用した誘客の推進」「IyaValley受入環境整備促進事業」「インバウンド戦略事業」「にし阿波観光圏・地域連携DMO 観光地域づくり事業」「アウトドアスポーツのまちづくり事業」等の取り組みを進める。

[課題]

今後、少子高齢化による過疎化はますます進行することが予想されるため、10年スパンでとらえた場合、山間地域の地域住民を対象としている小売業は経営が成り立たなくなる可能性が高い。

コロナ禍を機に廃業する飲食店も増えているが、観光業はコロナ禍を乗り越え再び盛り返してきており、地域の特産品を生かした観光客向けの商品を開発して販売する事業者は業績を伸ばしている。そういった商品のさらなる高付加価値化を図り、新たな販路の開拓に取り組み、地域経済全体を押し上げることが重要である。

建設業は、公共工事と民間需要がある程度安定しているが、従業員の高齢化や人手不足で事業規模を縮小させる事業所が増えており、製造業とサービス業も同様の状況である。また、昨今の原材料価格や人件費の上昇に価格転嫁が追い付かず、利益率が低下しているため、限られた経営資源の中でどのように生産性を高めていくかが課題である。

(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

少子高齢化が続く地域では、地域住民を対象とした小売業等の経営は非常に厳しく、それを見据えて、山間地域の殆どの事業者の子息は他の職業に就いており、自分の代で廃業する見通しである。そういった事業者に対しては、1年でも長く経営を続けてもらえるよう、外部環境や経営者の年齢、家族構成に応じたきめ細やかな支援が必要である。

一方、令和5年度に閣議決定された新たな「観光立国推進基本計画」において訪日外国人旅行消費額5兆円、国内旅行消費額20兆円の早期達成を目指すこととされ、また、世界の110を超える国で発刊されている大手旅行雑誌『ロンリープラネット』の「BEST IN TRAVEL2022」で、日本で唯一、地域部門第6位に四国が選ばれたことで、本市の秘境「祖谷」にも注目が集まっている。円安も大きな追い風となっていることから、東西祖谷・山城地区を中心とした観光業は、今後も非常に有望な産業と考えられる。これにより、観光客をターゲットとした小売業や飲食業、宿泊業はもとより、地元の特産品を製造する製造業や農業等にも大きな波及効果が期待できる。

②第2次三好市総合計画（後期基本計画）との連動性・整合性

第2次三好市総合計画（後期基本計画）の具体的施策のうち、本会が大きく関わるのは以下の項目である。

■商工業の振興

2. 経営基盤の強化
3. 魅力ある商店街の形成
4. 新規市場開拓
5. 円滑な事業承継
6. 工業の活性化への支援
8. 起業支援

■観光の振興

2. 観光消費額増加施策

総合計画の商工業の振興に関する項目には「商工団体と連携し・・・」「商工会議所や商工会、関連機関と連携し・・・」との記述があることから、商工業振興の方針「商工業者の持続的発展・廃業の抑制・起業・創業等による活力あるまちづくり」と観光振興の方針「地域の強みを活かし、観光資源を磨き上げ、何度でも訪れたい『三好市丸ごと観光』」を達成するため、本会に対しては支援機関としての役割が期待されている。

本会の現在の取り組みとしては、三好市中小企業者等総合支援事業費補助金や三好市創業・空き店舗等再生支援事業補助金の申請支援を通じて、事業者のIT活用・新製品や新規事業の広告宣伝、地域資源を生かした特産品の開発、販路開拓、人材確保等の推進と新規創業者に対する事業計画の策定支援を市の商工政策課と連携して実施している。今後は、人口減少や人手不足といった新しい問題に対応するための支援が必要となっている。

③三好市商工会としての役割

小規模事業者が抱える経営課題は多岐にわたっており、職員の支援スキル向上や職員間の情報共有はもちろん、他の支援機関との定期的な支援ノウハウに関する情報交換等を実施するなど、多様化する支援ニーズに対応するための「伴走型支援体制の確立」を目指す必要がある。

また、当地域の小規模事業者数を維持する上で欠かせない事業承継を増やすためには、事業者の売上と営業利益を伸ばし、「その事業で十分生計が立てられる経営にすること」が重要である。そのためには、地域資源を活用した商品等の開発や販路開拓支援、深刻化している人手不足を補い生産性を高めるためのDXの推進等、商工会の果たすべき役割の重要性は増加している。

本会は、これまで以上に市や他の支援機関との連携を図り、第2次三好市総合発展計画の実現に向けた取り組みを着実に進めることに努める。

(3) 経営発達支援計画の目標

当地域の有力な観光資源を生かし、観光関連産業及びそれに関連する業種の小規模事業者の経営力強化を支援するため、下記①～③の事業を実施する。また、各事業を通じて生産性を高めるためのDXの取り組みを推進する。

- ① 小規模事業者の事業継続を実現できるよう、自立的な経営力の強化を図る
- ② 地域経済を支える小規模事業者の力を引き出すため、対話と傾聴を通じて小規模事業者個々の課題を明確化する
- ③ 観光地・農産物等の地域資源の魅力を活かした商品の開発と販路開拓を推進する

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の事業継続を実現できるよう自立的な経営力の強化を図る

目まぐるしく変化する外部環境に対応するためには、財務データ等から見える表面的な経営課題の改善だけでなく、社会の大きな流れを捉えた上で事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、それを反映した事業計画策定の支援を行う。

また、事業者自らが事業計画を実行していけるよう、課題解決ツールの活用についての支援をお行う。

②地域経済を支える小規模事業者の力を引き出すため、対話と傾聴を通じて小規模事業者個々の課題を明確化する

急速に進展する少子高齢化と人口減少社会において、地域を支える小規模事業者の重要性はますます高くなっている。地域経済の維持や持続的発展に欠かせない小規模事業者の経営力を向上させるためには、経営者や従業員との対話を通じた伴走型支援による個々の課題の明確化と解決を図り、事業者自身の自己変革力向上につなげる。

③観光地・農産物等の地域資源の魅力を活かした商品の開発と販路開拓を推進する

地域特産品・サービスの開発・改善を支援し、商談会やDXを利用した販路拡大や三好市内の観光施設を活用した販路開拓の支援に取り組み、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 徳島県商工会連合会から中小企業景況調査を受託し、製造業・建設業・小売業・サービス業の15事業所に対し、年4回の巡回訪問とヒアリング調査を実施。調査結果は事業所訪問時に提供している。

[課題] これまではD I（業況判断）に関する調査の実施と情報公開にとどまっており、管内の経済動向調査をいかに実施するか、またその分析結果を経営指導に生かす体制をどのように整備するかが課題である。

(2) 目標

| 内容 | 公表方法 | 現行 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10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 |
| 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 |

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（新規）

新規創業者に対する支援や既存事業者の業務拡大（新商品・サービスの開発、新店舗出店、等）など、事業者が新たに行う取組みを行う際に必要な地域の経済動向を正確につかむため、経営指導員等が「REASAS（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、その結果を年1回公表する。

【調査手法】経営指導員等が「REASAS（地域経済分析システム）」を活用し、地域の経済動向を調査する。

【調査項目】・産業構造マップ（産業構造の推移状況、消費傾向等）
・地域経済循環図（地域内のお金の流れ、産業間取引の状況等）
・まちづくりマップ、From-to分析（人の動き等）

【分析手法】経営指導員等が、上記データを総合的に分析する。

②中小企業景況調査（継続）

管内の景気動向等について業種ごとの詳細な実態を把握するため、徳島県商工会連合会から受託する中小企業景況調査を年4回継続実施し、その結果を年4回公表する。

【調査手法】経営指導員等が対象企業を訪問し、ヒアリング調査を行う。

【調査項目】売上高、仕入単価、在庫数、設備操業状況、引き合い、資金繰り、設備投資、等

【調査対象】15事業所（製造業3社・建設業2社・小売業4社・サービス業6社）

【分析手法】経営指導員等が業種別の景況トレンド等を総合的に分析する。

(4) 調査結果の活用

調査・分析した結果は、経営指導や事業計画の策定に生かせるよう、経営指導員等連絡会議を開催して情報共有を図るとともに、本会ホームページに掲載し、広く管内事業者に周知する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】小規模事業者に対する財務分析や経営分析、新商品・新サービスの開発支援を実施しているが、新商品の需要動向調査は事業者任せであり、本会では実施していない。

【課題】小規模事業者は需要を肌感覚では捉えているが、データを取ったり売り場の状況や消費者の声を集計・分析することはスキルと手間の面で難しい。

(2) 目標

| 内容 | 現行 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|---------------------|----|-------|-------|-------|-------|--------|
| ①消費者向けアンケート調査対象事業者数 | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |

(3) 事業内容

①消費者向けアンケート調査（新規）

地域資源を活用し販路拡大を目指す商品（ゆず加工品、祖谷そば、お茶等）について、徳島県商工会青年部連合会が実施する催事「ごじゃまぜ市※」を活用し、消費者にアンケート調査を実施する。

※ごじゃまぜ市は、毎年12月上旬にフジグラン北島で開催されている販売会。来場者数は約1,000人。出店者は徳島県内の小規模事業者約20者。

【調査手法】上記催事において、来場者に店頭で試食・試飲を実施し、本会職員がヒアリング

調査を実施する。

【分析手法】 調査結果について中小企業診断士等の専門家に意見を聞いた上で、経営指導員が分析を行う。

【調査項目】 味、見た目、価格、パッケージ、用途

【サンプル数】 1商品当たり30人以上

【調査結果の活用】 分析結果を経営指導員が事業者に直接説明を行い、今後の商品改良や新商品開発のヒントとして活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 専門家に委託し、事業者への個別相談を実施して経営分析を実施している。また、経営指導員が事業計画策定を希望する事業者に対し、計画策定の基礎資料として財務分析やSWOT分析を実施し、分析結果の提供と内容説明を実施している。

【課題】 小規模事業者は、経営者自身がすべての業務を行っているため時間的制約が多く、経営分析を専門家や経営指導員に丸投げする形となっている。その結果、分析結果について事業者自身がどの程度理解できているかわからないため、事業者との対話と傾聴を通じて、事業者自身が十分納得できるようにすることが重要である。

(2) 目標

| 内容 | 現行 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|---------------|-----|-------|-------|-------|-------|--------|
| ①経営分析セミナー開催回数 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ②経営分析事業者数 | 10者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |

(3) 事業内容

①経営分析セミナー（新規）

経営者自身が経営分析に関する知識や実践スキルを習得し、自社の事業計画策定等への活用につなげるため、セミナーを開催する。

【募集方法】 募集チラシを作成して会員事業所に配布するほか、本会ホームページやSNSで周知し、広く参加者を募集する。

【開催回数】 年1回

【参加者数】 15者

②経営分析の実施（継続）

【対象者】 経営分析セミナー参加者のほか、事業計画策定希望者・資金調達支援先などのうち、特に経営分析に意欲的な事業者に対し、経営分析を実施する。

【分析項目】 ・定量分析（財務分析）収益性、生産性、安全性における各指標
・定性分析（経営分析）個別ヒアリングによるSWOT分析

【分析手法】 ・中小企業診断士等の専門家及び経営指導員による分析
・経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用した分析

(4) 分析結果の活用

分析結果は事業者フィードバックし、事業計画の策定に利用するとともに、商工会基幹システムの事業者カルテ（データベース）に入力し、内部共有することで事後フォローアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 事業計画策定支援希望者に対して、専門家に委託し個別に事業計画を策定するほか、持続化補助金等の施策活用を目的とした事業計画の策定支援を行っている。

【課題】 DXを活用した販路開拓や業務効率化を取り入れた事業計画を策定するためには、DXに対する事業者の意識啓発とDXに関する経営指導員の知識・支援スキルをいかに上げるかが課題である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者持続化補助金等の申請時に事業計画の策定支援をすることが多いため、事業者が短期的に取り組みたいことが中心の事業計画になりがちであるが、伴走型の支援を通じて、地域の経済動向や需要動向、社会の大きな情勢を事業者自身が認識する必要がある。また、事業計画の実効性を高めるためにはDXの推進が重要となるため、事業者のDXに対する理解を深めるためのセミナーも必要である。

(3) 目標

| 内容 | 現行 | 令和 6年度 | 令和 7年度 | 令和 8年度 | 令和 9年度 | 令和 10年度 |
|-----------------|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| ①DX推進セミナー開催回数 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| DX推進セミナー参加者数 | — | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| ②事業計画策定個別相談参加者数 | 4者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| 事業計画策定事業者数 | 10者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |

(4) 事業内容

①DX推進セミナー及び個別相談（継続）

【実施目的】 事業者のDXに対する意識を高め、市場変化への対応、コスト削減・業務の効率化と生産性向上を図る。

【募集方法】 募集チラシを作成して会員事業所に配布するほか、本会ホームページやSNSで周知し、広く参加者を募集する。

【開催回数】 年1回

【講習内容】 DX総論、DX活用事例、SNS／ECを活用した販路拡大

【講師】 ITコーディネーター等

【個別相談】 セミナー受講者のうち、DX導入に関する具体的な支援希望者に対して、個別相談の上、導入支援を行う。

②専門家による事業計画策定個別相談（継続）

【実施目的】 実効性の高い事業計画策定を支援する。

【支援対象】 経営分析セミナー受講者、経営指導員が支援対象と判断した事業者

【開催回数】 年1回

【講師】 中小企業診断士等の専門家

【実施方法】 専門家と経営指導員が個別にヒアリングを実施し、経営分析結果をもとに事業計画を策定する。

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

〔現状〕 事業計画策定後のフォローアップは適宜実施しているが、事業所によって頻度や内容にばらつきがある。

〔課題〕 フォローアップの結果、計画の進捗が遅れている場合や数値目標が達成できていない場合の支援方法について、商工会全体で情報を共有し検討する仕組みづくりが課題である。

(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するが、商工会のマンパワーにも限りがあることから、事業計画の進捗状況や事業者の自走力の程度によって、訪問回数を増やして集中的に支援する事業者とある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業者に分類して支援する。分類をどのようにするかは、事業者の状況を経営指導員が協議して決定する。

また、自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見出すこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで現場レベルで当事者意識を持って取り組むなど、経営の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機付けを行い、潜在力の発揮につなげる。

(3) 目標

| 内容 | 現行 | 令和 6年度 | 令和 7年度 | 令和 8年度 | 令和 9年度 | 令和 10年度 |
|--------------------|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| フォローアップ対象 事業者数 | 10者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| 頻度（延べ回数） | 30回 | 60回 | 60回 | 60回 | 60回 | 60回 |
| 売上増加事業者数 | 6者 | 10者 | 10者 | 10者 | 10者 | 10者 |
| 利益率3%以上増加 の事業者数 | 5者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 |

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回指導でヒアリングを行い、策定した計画が計画通り実行されているか、定期的かつ継続的にフォローアップを行い確認する。

フォローアップの頻度については、事業計画策定事業計画策定15者のうち、5者は2か月に1回、5者は四半期に1回、5者は年2回とする。ただし、事業者の進捗状況により、臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が事業計画どおりに進んでいない場合には、外部専門家など第三者を交え協議を行い、当該ズレの発生要因及び今後の対応策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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

〔現状〕 東京で開催される商談会『地方銀行フードセレクション』に出展し、新たな販路開拓に取り組んでいる。会場でバイヤー等と名刺交換や商品概要の説明を行い、後日メールやオンラインで詳細な取引条件等の商談を行っている。

〔課題〕 商談会出展後、出展事業者はバイヤーに連絡を行っているが、連絡をくれないバイヤーも多い。そのようなバイヤーに対する再アプローチが不十分な事業者は商談成立に至っていない。また、DXへの取組みが進んでおらず、パソコンが苦手な事業者へオンラインでできない事業者への支援も必要である。

(2) 支援に対する考え方

三好市で生産される農産品等の地域資源を生かした商品を販売する事業者を重点的に支援するため、商談会等への出展を行う。商談成立件数を伸ばすためには、商談後に出展事業者がバイヤーにどのようにアプローチするかが重要であるため、経営指導員が事業者はその状況を確認する必要がある。事業者からのアプローチが不足している場合は、再度連絡を取るよう促すとともに、商談が進んでいる場合は取引条件を含めその進捗状況を確認する。また、事業者自身の商談スキルを向上させるために、うまく商談が進んだ事例を他の事業者にも共有し、事業の効果を高める。

D X推進の取り組みとして、オンライン商談について経営指導員がパソコンの設定やオンライン会議システムの使用法の説明等の支援を行う。また、当地を訪れる旅行者等への販売促進につなげるため、SNSの情報発信やネットショップの活用について、事業者のレベルに応じた支援を行う。

(3) 目標

| 内容 | 現行 | 令和 6年度 | 令和 7年度 | 令和 8年度 | 令和 9年度 | 令和 10年度 |
|-----------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| ①フードセレクトション出展事業者数 | 2者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 商談成立件数/者 | 1件 | 2件 | 3件 | 3件 | 3件 | 3件 |
| オンライン商談対応事業者数 | 1者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| ②にし阿波マッチング商談会への参加事業者数 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 |
| 商談成立件数/者 | 0件 | 1件 | 1件 | 1件 | 1件 | 1件 |
| ③SNS活用事業者数 | 2者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| ④ネットショップ開設者数 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |

(4) 事業内容

①地方銀行フードセレクトション出展事業（B to B）（継続）

商工会が「地方銀行フードセレクトション※」で3ブースを借上げ、管内の地域資源を活用した食品業者3社を出展させる。商談前には事前説明を行うとともに、事後には名刺交換した商談相手へのアプローチ支援やオンライン商談の設定支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

※「地方銀行フードセレクトション」は、毎年10月、2日間にわたり東京ビッグサイトで開催される商談会で、全国の中小食品関係事業者が出展する。百貨店、卸業、スーパー、商社、商品メーカー等のバイヤー延べ5,000人以上が来場する。

②「にし阿波マッチング商談会」への参加（B to B）（継続）

徳島県西部総合県民局が主催する「にし阿波マッチング商談会※」への参加を促し、参加者には事前に商談シートの作成支援を行う。事後には商談状況の確認等のフォローアップを行う。

※「にし阿波マッチング商談会」は、徳島県西部総合県民局が年1回開催する、にし阿波地域（三好市、東みよし町、美馬市、つるぎ町）の事業者を対象とした商談会で、主に首都圏の百貨店等の小売店のバイヤー5社程度を招聘している。例年三好市からは阿波池田商工会議所管内から

1 者、三好市商工会管内から 1 者が参加している。

③ SNS 活用（新規）

当地域を観光に訪れる旅行者（日本人・外国人）は、SNS で訪問する場所や土産物を調べる方が多いことから、地域資源を活用した商品を販売する事業者の SNS 活用による販促支援を行う。

④ 自社HPによるネットショップの販売支援（BtoC）（新規）

自社HPのネットショップでの販売額を伸ばすため、ページ構成やSNS との連動について専門家派遣等を行い継続した支援を行う。

II 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取組

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

（1）現状と課題

〔現状〕 本会正副会長・監事、三好市商工政策課長、徳島県商工会連合会地域支援課長及び外部有識者（経営コンサルタント等）で組織する経営発達支援委員会を毎年度 2 回（事業の始期と終期）開催している。

〔課題〕 当年度に実施した支援事業の内容とその成果、支援事業者の状況を報告し、評価を受けている。また、次年度に向けて事業を見直すための意見をいただいている。委員会では支援した事業者の売上・利益等の具体的な経営指標は公表していないことから、事業の効果測定の見点においては実績報告資料の内容に工夫が必要である。

（2）事業内容

本会正副会長・監事、三好市商工政策課長、徳島県商工会連合会地域支援課長及び外部有識者（経営コンサルタント等）、法定経営指導員で組織する経営発達支援委員会を年 2 回開催し、法定経営指導員から経営発達支援事業に関する説明を行う。第 1 回委員会では当年度の事業計画等を説明し、第 2 回委員会では事業の結果報告と次年度に向けた見直しのための意見をいただく。

事業の実績として、個別事業所の売上・利益等の経営指標項目について金額ではなくパーセンテージで示し、委員の評価を受けるものとする。なお、評価結果については本会HPで公表する。

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〕 徳島県商工会連合会や徳島県、中小企業基盤整備機構等が主催する研修会への参加の他、美馬三好地区商工会職員研修会を実施して、支援に関する知識やノウハウの習得に努めている。また、専門家派遣等で事業者を支援する際には必ず担当職員が帯同し、OJT によって支援能力の向上を図っている。

〔課題〕 小規模事業者が取り組むべき課題は年々多様化・複雑化しており、新たな事業分野への対応や、販路開拓を行う際の情報収集など、あらゆる分野でこれまで以上にデジタル化の対応が求められている。AI、フィンテック等に関する知識の習得を職員全体として取り組む必要がある。また、経営力再構築伴走支援を遂行するにあたり、傾聴力の強化についても知識やノウハウの習得を図る必要がある。

（2）事業内容

① 外部講習会等の積極的活用（継続）

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び経営支援員の支援能力の向上のため、徳島県商工会連合会主催の「経営支援能力

向上セミナー」や中小機構四国本部主催の支援能力向上講習会に経営指導員等を派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

地域資源を活用した商品の販売促進や生産性向上に有効な事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び経営支援員の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、下記のような研修会に積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取り組み>

ア) 事業者の業務効率化等の取り組み

RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子決裁システム等のITツール、
オンライン会議対応、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者の販売促進の取り組み

ホームページを活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、
SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) 経営指導員等の新たな技術情報やマーケティング手法の習得

AIやフィンテック等の新たな技術情報に関する知識の習得と更新

【コミュニケーション能力向上セミナー】

コミュニケーション能力を高める研修に参加することにより、支援の際に重要な「対話と傾聴」をしっかりと行い、事業者との信頼関係の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

【課題設定力向上研修】

事業者の課題を的確に設定するため、そのポイントと手順を習得することで、事業者個々の本質的な問題を効果的に解決する。

②OJT制度の導入（新規）

支援経験の豊富な経営指導員と経営支援員とがチームとなり、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催（新規）

研修会や経営指導の現場等において習得したDXの活用方法や具体的なツールの紹介、経営支援の基礎や課題の設定方法、コミュニケーションの取り方等、定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催して意見交換を行い、職員の支援能力の向上を図る。

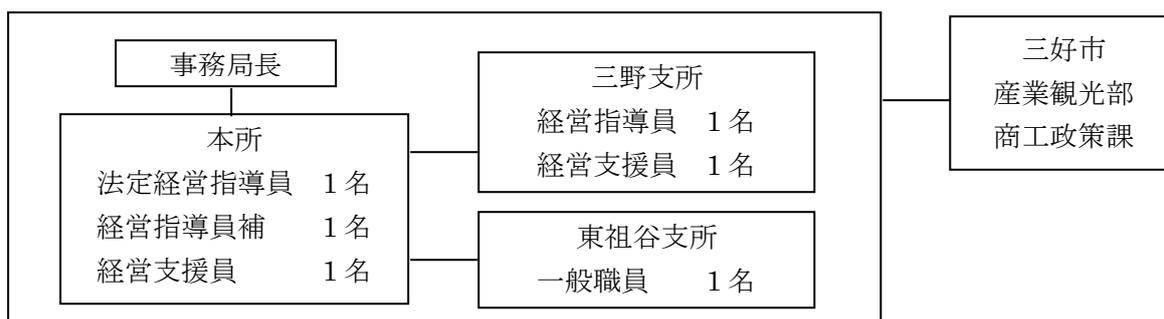
(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和5年11月現在)

(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)



(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：松浦 博司

連絡先：三好市商工会 TEL：0883-86-1059

②法定経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度、等)

経営発達支援事業の実施・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・見直しをする際に必要な情報の提供を行う。

(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

〒779-5304 徳島県三好市山城町大川持 597 番地 8

三好市商工会 本所

TEL：0883-86-1059 FAX:0883-86-1049 Email:tsci4100@tsci.or.jp

〒771-2304 徳島県三好市三野町芝生 1064 番地 1

三好市商工会 三野支所

TEL：0883-77-2238 FAX:0883-77-2298

〒778-0204 徳島県三好市東祖谷京上 14 番地 3

三好市商工会 東祖谷支所

TEL：0883-88-2170 FAX:0883-88-2256

②関係市町村

〒778-0002 徳島県三好市池田町マチ 2145-1

三好市 産業観光部 商工政策課

TEL：0883-72-7645 FAX：0883-72-0203

Email：shoukouseisaku@city.tokushima-miyoshi.lg.jp

(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6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|----------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 必要な資金の額 | 3,900 | 3,900 | 3,900 | 3,900 | 3,900 |
| 専門家派遣費 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| セミナー開催費 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| 展示会出展費 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 |
| 委員会運営費 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 支援ツール導入費 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |

(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、会費収入、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 並びに法人にあっては、その代表者の氏名 |
| |
| 連携して実施する事業の内容 |
| |
| 連携して事業を実施する者の役割 |
| |
| 連携体制図等 |
| |