

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	東洋町商工会 (法人番号 3490005005703) 東洋町 (地方公共団体コード 393011)
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) 市場の動向や地域の需要等を踏まえた事業計画策定による自立的な経営を支援</p> <p>(2) I T活用及び新たな需要の開拓に係る情報提供と専門家と連携した具体的な支援</p> <p>(3) 小規模事業者のデジタル化及びD Xへの取り組みに向けた支援</p> <p>(4) 新規創業者支援及び円滑な事業継承支援による小規模事業者数の維持</p> <p>(5) 経営発達支援事業の実施に向けた職員の資質向上と小規模事業者支援能力の強化</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 国が提供するビッグデータの活用及び管内の景気動向調査を実施し、分析結果を管内事業者へ周知ならびに事業計画策定支援等に活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 展示商談会でのバイヤーニーズの調査及び消費者ニーズの調査等での結果を整理・分析し、出展事業者へフィードバックすることで、新商品開発や既存商品のブラッシュアップを図る。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 巡回訪問や窓口相談で得た定量情報及び定性情報を分析・蓄積し、そのデータに基づいて「対話と傾聴」を通して課題解決、持続的発展に向けた支援案件の発掘に取り組む。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定に事業者が能動的に取り組むよう「対話と傾聴」及びセミナーを通して理解を深めてもらうとともに、D X推進、I T・デジタル化へ向け専門家派遣等を活用し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した小規模事業者に対し、四半期に1回以上の巡回訪問等による進捗状況の管理を行い、計画目標が着実に実践されるようフォローアップ支援を実施する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 新規顧客獲得に向けた展示会や商談会等への事前・事後を含めたきめ細やかな出展支援ならびにI T活用による販路開拓支援を実施する。</p>
連絡先	<p>東洋町商工会 〒781-7414 高知県安芸郡東洋町大字生見575番地22 TEL:0887-29-2036 / FAX:0887-29-2037 E-mail : toyo@kochi-shokokai.jp</p> <p>東洋町 産業建設課 〒781-7414 高知県安芸郡東洋町大字生見758番地3 TEL:0887-29-3395 / FAX:0887-29-3825 E-mail : sanken@town.toyo.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) 東洋町の現状及び課題

① 現状

《立地》

東洋町は、昭和 34 年 7 月 1 日に新市町村建設促進法に基づき、旧甲浦町と旧野根町の合併により発足した。

本町は、高知県の最東端に位置し、東西 10 km、南北 14 km で総面積は 74.06 km² におよび太平洋を一边とした三角形をなし、北部は海部郡海陽町、南部は室戸市、西部は安芸郡北川村に囲まれた自然環境に恵まれた地域にあり、高知県の東玄関として発展してきた。気候は、黒潮の影響を受け比較的温暖で、年間平均気温 16.8 度、年間平均降雨量 3,405 mm と高温多湿であり、基幹産業のひとつである農林業においては比較的恵まれた環境にある。

地形はおおむね標高 100m～400m の山地が大半を占め、平均勾配 30 度の急傾斜の山地が海岸線まで迫っている。平坦地は少なく、集落は甲浦港湾周辺及び野根川下流域に密集している以外は、野根、生見、河内、小池地区等の各河川の流域に点在し、海岸線は 16 km におよんでいる。

高知県全体地図



出典：マピオン都道府県地図

東洋町地図



出典：公益財団法人 国土地理協会

《交通》

交通は、国道 55 号、阿佐海岸鉄道、高知東部交通(バス)、徳島南部バスが主に利用されており、その延長線上には本州と四国を結ぶ三架橋や四国 8 の字ネットワークの整備による関西・中国地方への利便性が強化された。また、本町は地域高規格道路の計画にも指定されており、今後さらに、本州と四国 4 県の連携強化と広域交流の拡充も期待される。

こうした中、令和 3 年 12 月に阿佐海岸鉄道(株)によって線路と道路の両方を走る「DMV (デュアル・モード・ビークル)」が海陽町(徳島県)と室戸市(高知県)を結ぶ区間で世界初となる営業運行が開始されたことにより、当町にも DMV を目当てに多くの観光客が訪れている。

《人口》

本町の人口は、昭和 35 年に 8,102 人を記録したが、高度経済成長期における関西方面への大幅な流出やその後も続く都市部への流出による社会減、あわせて出生率の低下に伴う少子高齢化等の自然減も重なり、令和 5 年 8 月には 2,143 人まで減少している。昭和 35 年のピーク時と比較すると 5,959

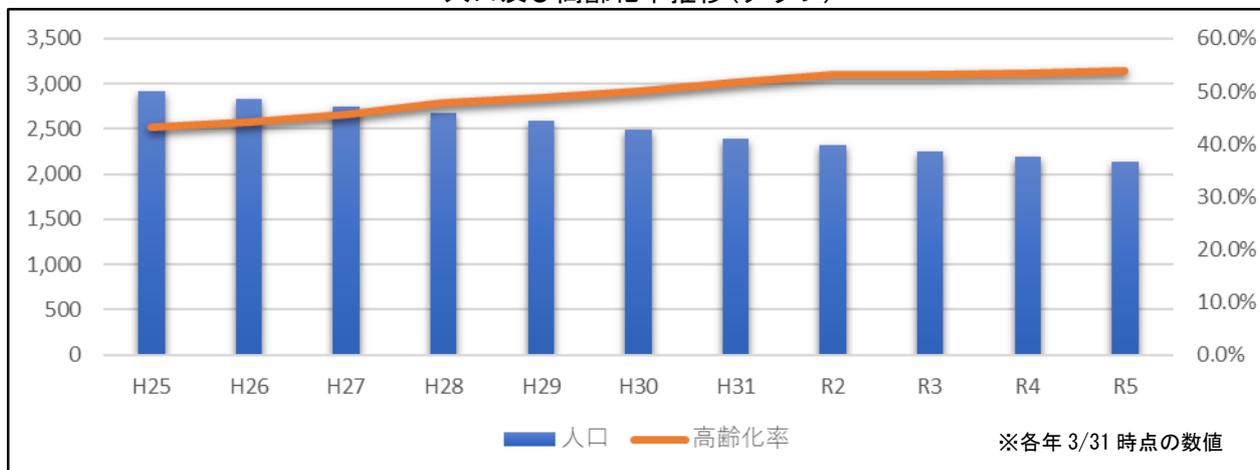
人減少(減少率 73.5%)となっており、65 歳以上の人口は 1,142 人(高齢化率 53.2%)と増加傾向が続いている。

東洋町の人口及び高齢化率推移

	H25.3	H26.3	H27.3	H28.3	H29.3	H30.3	H31.3	R2.3	R3.3	R4.3	R5.3
高齢化率	43.2%	44.1%	45.7%	47.7%	48.7%	49.9%	51.7%	53.1%	53.1%	53.5%	53.9%
65 歳以上	1,257	1,248	1,256	1,275	1,260	1,247	1,237	1,232	1,199	1,173	1,148
15～64 歳	1,447	1,384	1,309	1,234	1,177	1,105	1,029	964	933	897	860
14 歳以下	208	196	183	166	150	145	128	126	125	122	123
合 計	2,912	2,828	2,748	2,675	2,587	2,497	2,394	2,322	2,257	2,195	2,131

出典：東洋町住民基本台帳

人口及び高齢化率推移(グラフ)



出典：東洋町住民基本台帳

②東洋町の課題

《地域の産業》

【農業】

本町の農業は全経営耕地面積の 63.9%が水田で米作が主体で行われているが、「ポンカン」・「小夏(日向夏)」などの果樹栽培、「ナス」や「トマト」の施設園芸等も行われている。高知県におけるポンカン生産量は全国第2位であり、中でも県最東端に位置する本町は、気象等の立地条件が適していることから県内生産量の 40%を超える一大産地となっており、小夏(日向夏)をあわせた2品目で県内農業粗生産額の 38%占めている。その他にも「レイコウ」、「はるか」、「デコポン」、「文旦」などの柑橘類が基幹作物となっている。

本町は、通年型リゾート観光地を目指しており、都市住民及びリゾート地に求められる“新鮮で安心・安全な食素材”の生産、自然の中で農業を体験できる場の整備など、多様な農業の展開が必要となっている。

このため、農業の構造改革や体質改善、体質強化に向けた農地の高度利用、新しい農業技術の導入、労力の省力化等を目指すとともに6次産業化への推進を図ることで付加価値を高めていく必要がある。

【水産業】

本町の漁業は、沿岸における一本釣り、延縄、定置網、刺し網漁業を中心にアジ、サバ、マグロ、

カツオなど、年間水揚げ量は約 1,100t となっている。

その魚をより新鮮に届けるために、冷海水を用いて魚の変色をなくし、付加価値を持たせた漁業を進めているが、水産業を取り巻く情勢は 200 海里水域(排他的経済水域)設定による海外漁場の制約や施設の老朽化・性能低下、魚価の低迷、輸入水産物の増加などにより依然として厳しい状況にある。近年においては、新型コロナウイルス感染症の影響による取引量の低迷や原油高騰などもあり、さらに厳しさが増している。

就業者数は減少傾向にあり、高齢化が一段と進むとともに後継者不足が課題となっており、新規漁業就業者支援事業(農林水産省)や外国人技能実習制度を活用することで、漁業の活性化を目指している。

今後は、水揚げされた魚価を高めるために 1.5 次産品への加工処理施設の拡充が不可欠であるとともに、遊漁事業をはじめ他の産業との連携を一層強化する必要がある。

【商工業】

商業については商店街と呼べるものは無く、単に商店が点在する状況となっている。このため 15 分程度で行くことができる徳島県海陽町の大型スーパーやホームセンターなどへ従前にも増して購買人口流出が顕著となっている。これからの人口減少を鑑みると、現在経営している商店等はこれまでの地元需要依存型の経営から脱却し、新たな販路開拓を目指すことが必要不可欠となっている。

また、多様化する消費者ニーズに対応した魅力ある商業地へと転換するため、観光客等の需要動向を踏まえた取り組み及び他の産業と連携した取り組みが肝要である。

工業については、釣り針製造、製材業などが主体であり、事業所の大部分が小規模経営である。製材業においては、林業の採算性悪化による停滞や後継者不足等の影響から廃業する事業者が増加している。

今後、本町の工業の長期的な活性化を図るには、立地条件にあった企業の誘致や地場産業の推進を図る必要がある。

東洋町の産業別人口の動向

区 分	昭和 35 年	平成 17 年		平成 27 年		令和 2 年	
	実数	実数	増減率	実数	増減率	実数	増減率
総 数	3,287 人	1,324 人	△30.8%	1,028 人	△22.4	951 人	△7.5%
第一次産業 就業人口比率	44.9%	27.9%	—	26.6%	—	24.8%	—
第二次産業 就業人口比率	21.5%	25.7%	—	18.9%	—	19.3%	—
第三次産業 就業人口比率	33.6%	46.4%	—	54.5%	—	55.9%	—

出典：令和 2 年度国勢調査

【各産業における共通の課題】

各産業の共通課題として後継者問題がある。親族間で後継者候補がいるにもかかわらず、経営悪化等の低迷により事業承継ができない小規模事業者が比較的多い。

また、経営は順調であるが、後継者候補が不在の事業者も少なくないため、今後は従業員や第三者承継、更には採算部門の M&A も含んだ事業承継を円滑に進めていくことが必要である。

【観光・レクリエーション】

平成 26 年に白浜海岸周辺に観光拠点として「海の駅 東洋町」が整備され、地場製品の販売や食事の提供、更には地域の自然を活かしたサフィンスクール、SUP(スタンド・アップ・パドルボード)、

ダイビングなどを推進することで、通年の滞在型・着地型観光地を目指す計画が進行中である。

また、本町の生見地区には国内外サーフィン大会の会場として使用され、西日本随一といわれる生見サーフィンビーチがある。関西方面を中心に県内外より年間約 8 万人が訪れているものの、地域の経済効果には結びついていない現状があることから、必要なものは何かを的確に把握することが課題となっている。

本町の野根地区及び甲浦地区には将来、地域高規格道路のインターチェンジが計画されており、交通の利便性が高まることに加え、働き方改革等が推進されることによる余暇時間の増大により観光客等の増加も見込まれることから、交流人口を如何に受け入れ、新たな産業の構築、或いはレクリエーション活動にどのように結びつけていくかも大きな課題となっている。

【南海トラフ地震対策】

南海トラフ沿岸地域では、マグニチュード 8 クラスのプレート型地震が 100～150 年周期で起きている。昭和 21 年に発生した昭和南海地震以降、70 年以上経過しており、30 年以内の発生確率は 70～80%とされており、次の大地震発生の切迫性が高まっている。

最も揺れに見舞われる最大クラスの地震が発生した場合には、本町の平地で震度 7、山間部で震度 6 強が想定されている。また、津波による最大浸水深は、甲浦地区、生見地区で 5～15m、野根地区で 1～5mに達すると想定されている。

被害については、「最大クラスの地震・津波」の場合、東洋町での最大死者数は 1,060 人強(うち、津波による死者が 1,000 人)、負傷者数は 320 人強に上ると推計されている。

こうした未曾有の地震・津波発生時には、高知県沿岸の他市町村も広域にわたって被災し、国道等も寸断される可能性も高く、救援には時間を要する状況も想定しておく必要があるため、建造物の耐震化や避難場所、避難経路等の整備のほか、地域住民が常に意識を持つための対策が必要である。

《東洋町商工会の現状と課題》

当商工会は、会員数 74 名(組織率 55.2%)、職員 3 名(経営指導員 1 名、経営支援員 2 名)の小規模な商工会である。

管内の商工業者及び小規模事業者については、ここ数年横這いで推移しているものの、少子高齢化に伴う人口減少や近隣市町への大型店進出等の影響を受け、特に小売業においては売上減少が続くことに加え、事業主の高齢化や後継者不足もあり、今後廃業が加速度的に増加していくことが懸念される。

こうした中、経営発達支援計画認定後(平成 31 年度～令和 5 年度)は、伴走型支援として専門家等による経営分析や事業計画策定支援のほか、持続化補助金など国・県の各種補助施策への申請ニーズに対する事業計画策定支援を実施するとともに、コロナ禍での事業安定化を図るための金融支援や助成金申請支援を継続して行ってきた。

当町には年間 8 万人以上(コロナ禍を除く)の観光入込客があるものの、地域商業への経済効果波及に関する施策については取り組み不足感が拭えず、売上等の恩恵を受けているのは、夏期の生見サーフィンビーチ周辺の民泊業や町内のごく僅かな店舗に留まっている。

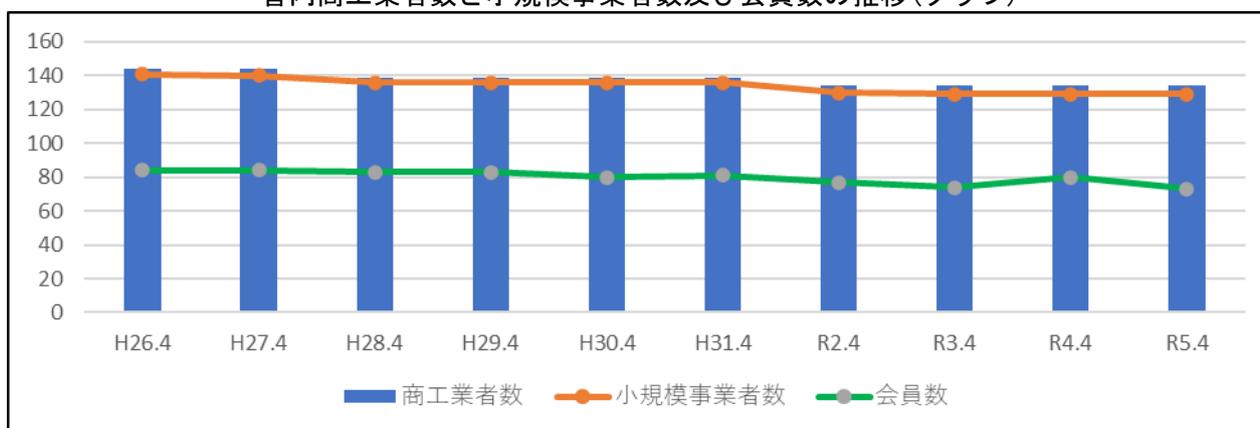
このような状況や少子高齢化、人口減少が進む地域の現状を踏まえて、今後はこれまでの町内需要に依存した経営から、観光入込客に対する需要喚起策や町外等への新たな需要の開拓に繋げるため、IT活用を含めた具体的で実効性のある事業計画策定支援を実施するとともに、人手不足への対応や在庫管理、インボイス対応、証憑諸帳簿の保存など、事務効率化を図るため小規模事業者のデジタル化やDX推進に向けた取り組みを専門家等と連携し、可及的速やかに支援を実施しなければならない。あわせて、小規模事業者の高齢化が加速していることから、事業承継は喫緊の課題であり積極的に取り組む必要がある。

管内商工業者数と小規模事業者数及び会員数の推移

	H26.4	H27.4	H28.4	H29.4	H30.4	H31.4	R2.4	R3.4	R4.4	R5.4
商工業者数	144	144	139	139	139	139	134	134	134	134
小規模事業者数	141	140	136	136	136	136	130	129	129	129
会 員 数	84	84	83	83	80	81	77	74	80	74

出典：商工会統計調査

管内商工業者数と小規模事業者数及び会員数の推移(グラフ)



出典：商工会統計調査

東洋町商工会会員内訳(業種別)

令和5年4月1日現在

業 種	建設業	製造業	卸・小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他	合計
会 員 数	13	10	24	14	8	5	74
うち、小規模事業者	13	10	24	14	8	4	73
法 人	5	4	10	2	3	1	25
個 人	8	6	14	12	5	4	49

出典：商工会統計調査

(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

当町の人口減少には歯止めがかからず、今後の人口推計の見通しにおいても減少の一途を辿るものと考えられており、地域住民はもとより地域経済を担う小規模事業者においても高齢化や後継者の不在が一段と顕在化し、経済機能低下に繋がることが推測される。また、小規模事業者においては、業務効率化のためのデジタル化やDXの推進、インボイス制度への対応も大きな課題である。

このように外部環境が大きく変化する中で、小規模事業者の長期的な振興を図るためには、環境変

化に素早く対応し、個社の実情に見合った事業計画を策定し取り組むことが必要となることから、当商工会においては小規模事業者の経営状況の把握に向けた調査を実施し、経営課題の抽出を行うとともに、市場ニーズを反映した事業計画策定を関係機関と連携を図りつつ支援を実施する。

②東洋町「まち・ひと・しごと総合戦略」との連動性・整合性

東洋町は、「第2期(令和2～6年度)まち・ひと・しごと総合戦略」において、人口2,000人の維持に向けて、豊かな自然や歴史、文化を有し中山間地域に暮らす人々の生活やコミュニティを守るとともに、産業の振興、若者のUターン促進によって中山間地域の維持・創生を図っていくため下記(ア)～(オ)の5つを政策の基本目標として掲げている。

【東洋町の基本目標】

- (ア) 農林水産業を中心に安定した雇用を創出する
- (イ) 豊かな観光資源を活かし新しい人の流れをつくる
- (ウ) 子育て世帯を応援する
- (エ) 安心・安全なまちづくり
- (オ) 商工業者の起業

当商工会においても、「消費者ニーズに対応した商品・サービス等の提供」、「地域資源を活用した魅力ある商品・サービスの開発」、「農商工連携や6次産業化による地域活力の創造」など、地域産業の持続的発展を目標としており、東洋町総合戦略で目指す産業振興政策と方向性は合致・連動するものであり、目標達成に向けて相互に連携を図っていく。

③商工会としての役割

中小・小規模事業者の中核支援機関として、事業者への経営環境の変化に対応した支援を継続実施することで、強みを活かした経営基盤強化を図るとともに、創業者や後継者等の地域経済の新たな担い手への支援を実施することによって地域活性化に取り組む。

また、事業者の自走化を目指すために多様な課題解決ツールの活用提案を行いつつ、事業者自らが当事者意識を持ち、納得感を得られる事業計画の策定及び実行するための支援を行う。

(3)経営発達支援事業の目標

少子高齢化及び生産年齢人口の減少は、地域内の購買力低下を招くなど経済循環の悪化に影響を与えており、町内需要への依存度が高い小規模事業者ほど事業が低迷し、廃業等へ繋がる深刻な状況となっている。経営発達支援事業の推進を通じて、小規模事業者のDX推進や事業計画の策定から実施・フォローアップに至るまで、丁重で寄り添った伴走支援を実施することで、小規模事業者の経営改善や経営力向上に寄与するとともに、小規模事業者の持続的発展及び地域経済の維持・発展の目標を達成する。小規模事業者振興の在り方を踏まえ、当商工会が東洋町とともに取り組み、実施する「今後5年間の経営発達支援事業の目標」を下記の通りとし、地域全体での持続的発展の実現を目指す。

- ① 市場の動向や地域の需要等を踏まえた事業計画策定による自立的な経営を支援
- ② IT活用及び新たな需要の開拓に係る情報提供と専門家と連携した具体的な支援
- ③ 小規模事業者のデジタル化及びDXへの取り組みに向けた支援
- ④ 新規創業者支援及び円滑な事業継承支援による小規模事業者数の維持
- ⑤ 経営発達支援事業の実施に向けた職員の資質向上と小規模事業者支援能力の強化

上記の目標に沿った支援を通じて、当町で経営を営む小規模事業者各々が抱える各種課題を解消し、域内小規模事業者と町の魅力が連動した地域全体の価値創出に繋げていく。

「対話」と「傾聴」を重んじた伴走支援を通じて、小規模事業者が自発的に考え行動する力を促すことで、自立的な経営力強化を図り商工業全体への波及効果を創出する。更には地域経済の活性化に繋げることで地域振興を活発にし、持続的発展が可能な地域を創造することを目標とする。

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

目 標	目標の達成に向けた方針
①市場の動向や地域の需要等を踏まえた事業計画策定による自立的な経営を支援	経営指導員等による対話と傾聴を重視した計画的な巡回訪問指導、窓口相談を通じて、地域経済状況や経営状況を分析し、小規模事業者の強みや経営課題を把握したうえで事業計画策定を支援する。事業計画策定支援後は、定期的にフォローアップを実施し、小規模事業者の持続的発展へ繋げる。
②IT活用及び新たな需要の開拓に係る情報提供と専門家と連携した具体的な支援	経営分析により個社の強みを引出し、経営環境や消費者ニーズを的確に捉えた経営戦略策定を他の支援機関と連携し、展示会や商談会へ参加、またHP、SNS等のITを活用した販路開拓を専門家と連携支援し、課題解決を図ることで小規模事業者の持続的発展へ繋げる。
③小規模事業者のデジタル化及びDXへの取り組みに向けた支援	DXに関する基礎知識の習得のために高知県よろず支援拠点や専門家派遣により、ITツールやデジタル技術に係る情報提供及び個別指導を実施し、業務プロセスの効率化を図るとともに、新たなビジネスモデル構築へ向けた支援を実施する。
④新規創業者支援及び円滑な事業継承支援による小規模事業者数の維持	創業希望者に対し、専門家による支援や補助事業の支援を実施し、新たな事業所の創出に繋げる。また、既存の地域内小規模事業者の経営実態を把握し、後継者候補がいる場合には円滑な事業継承を推進・支援し、後継者不在の場合はM&Aも考慮しつつ、高知県事業承継・引継ぎ支援センター等の専門家と連携し、事業承継計画策定から実行までの支援を実施する。
⑤経営発達支援事業の実施に向けた職員の資質向上と小規模事業者支援能力の強化	①中小企業診断士や専門家、高知県商工会連合会、高知県よろず支援拠点など高知県内の支援機関との定期的な情報交換を開催し、支援ノウハウの共有を図る。 ②各種支援能力向上の研修会に参加することで商工会職員の資質向上を図り、職場内研修等を通じて知識の共有化を図る。また、小規模事業者の分析結果や支援状況等をデータベース化し、職員間で支援ノウハウ及び進捗状況を共有できる仕組みを構築する。 ③経営発達支援計画評価検討委員会を設置し、事業の評価・見直しを行い、結果を公表することで効果的なPDCAサイクルを構築する。

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】

近年は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、経営指導員等による事業所への巡回指導を抑えていたこともあり積極的な情報収集ができていない。また、巡回訪問や窓口相談等において断片的に地域経済動向の情報収集をおこなっているものの、その情報を有効活用できていない実態がある。

【課題】

第2期となる本計画では、個社の経営資源の把握や定性分析・定量分析を行ったうえで、「RESAS(地域経済分析システム)」等のビッグデータを活用し、経済動向調査をはじめとした地域の事業者にも有効な情報を的確に捉え提供していく必要がある。あわせて、小規模事業者自らが中長期的な経営方針・経営戦略を導くための資料として有効活用してもらうため、当会ホームページで幅広く情報提供を行う。

(2) 目標

項目	公表方法	現状	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	—	2回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータを活用した経済動向調査）

「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、当地域の現状把握及び管内小規模事業者の販路開拓や経営課題の解決に向けた判断材料として活用する。調査結果については、当会のホームページに年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)」を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】

項目	内容
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	人の動きを分析
産業構造マップ	産業の現状等を分析

※上記の内容を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

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、全国商工会連合会が実施する「小規模企業景気動向調査」に、地域課題等の調査項目を追加した調査票を用いて、管内小規模事業者の景気動向等について、年2回の調査及び分析を行う。

【調査手法】

<調査>経営指導員等の巡回時の聞き取り調査や調査票の郵送配布により実施する。

<分析>回収した調査データを整理・分析、必要に応じて外部専門家と連携した分析を実施。

【調査対象】

- ・管内の全小規模事業者(129者)を対象に配布(回収率60%を目標)

【調査項目】

- ・売上高及び利益の増減、仕入原価及び販管費の増減、設備投資、雇用計画、現状の課題等

(4)調査結果の活用

- ・小規模事業者の経営方針や事業計画策定時における基礎資料として活用する
- ・経営指導員等の巡回訪問や窓口指導を行う際の参考資料として活用する
- ・調査により収集した情報及び分析結果については、当会ホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する

4. 需要動向調査に関すること**(1) 現状と課題****【現状】**

これまで当会は、地域外への販路開拓を目指す事業者を対象に商談会等へ参加し、既存商品についてバイヤーから率直な意見や感想をもらうことで、“売れる商品”へのブラッシュアップ支援を行ってきた。また、町内随一の集客力の高い「海の駅 東洋町」において、観光客を対象とした需要動向調査を実施し、収集・分析した結果を該当事業者へ提供することで、事業計画策定や既存商品のブラッシュアップ及び新商品開発に活用してきた。

しかしながら、当町には需要動向調査の対象(希望を含む)となる小規模事業者が少なく、継続的に実施することができなかった。

【課題】

地域内人口が縮小する中であって、地域依存型の経営から脱却するためには自社商品の供給体制に見合った市場や顧客など、明確なターゲット設定が必須であり、消費者ニーズの需要動向を確実に把握することで、個社の販売戦略及び経営力の向上を目指す必要がある。

(2) 目標

項 目	現状	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展示会・商談会におけるバイヤーニーズの調査対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
収集サンプル数	—	15件/者	15件/者	15件/者	15件/者	15件/者
②消費者ニーズの調査対象事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
収集サンプル数	—	40件/者	40件/者	40件/者	40件/者	40件/者

(3) 事業内容

需要動向調査により収集・分析した情報は小規模事業者が事業計画策定する際に活用する。需要動向を把握することの重要性を認識させるとともに、データ及び分析結果を踏まえて策定した事業計画に基づいて、商品やサービスのブラッシュアップ、販路開拓、新商品開発・新市場等への進出を目指すことで売上増加及び経営力の向上に繋げる。

① B to Bを目的とした需要調査（展示会・商談会における需要調査）

展示会や商談会を通して、既存商品及び新商品等に対する「商品内容」・「パッケージ」・「内

容量」・「価格」・「ターゲティング」等についてプレゼンテーションを行い、来場されたバイヤーから各項目について経営指導員等がヒアリング調査を実施、その評価に基づいて販路開拓先の選定や商品のブラッシュアップを行い販路拡大に繋げる。

《実施内容》

対象事業者	東洋町内小規模事業者（製造業）
調査場所	展示会(グルメ&ダイニングスタイルショー 来場規模約20,000人) 商談会(買いまっせ！売れ筋商品発掘市 来場規模約70社300名)
調査項目	既存商品・新商品の「商品内容」・「パッケージ」・「内容量」・「価格」・「ターゲティング」等
調査回数	年1回
調査手法	調査項目に対し行ったプレゼンテーションに対し、来場されたバイヤーを対象にヒアリング調査
収集サンプル数	1事業者あたり15件

② B to Cを目的とした需要調査（消費者ニーズによる商品評価調査）

個社の既存商品や新商品の評価を希望する小規模事業者を対象に、「海の駅 東洋町」への来訪者を対象として商品評価調査を実施する。

《実施内容》

対象事業者	東洋町内小規模事業者（食品製造・加工、小売業、日用品等消費財）
調査場所	海の駅東洋町(来訪者 令和3年度155,477人 令和4年度169,520人)
調査項目	①消費者特性情報(年齢、性別等) ②商品評価(味、価格、分量、パッケージ、ネーミング、商品の感想他)
調査回数	年1回
調査手法	来訪者を対象に商品評価調査(アンケート方式)
収集サンプル数	1事業者あたり40件

(4) 調査結果の活用

調査対象商品について実施したヒアリング及び商品評価結果を事業者に示し、バイヤー及び消費者目線での商品評価を踏まえた改善点を検討することで、商品ブラッシュアップ及び新商品開発に活用する。

また、調査により得られた評価結果や意見等は集約したうえで、販路開拓の専門家から意見を聴取し、経営指導員等より対象事業者へ直接フィードバックするとともに、今後の事業計画策定に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで当会で実施してきた経営状況分析は、補助金申請相談(小規模事業者持続化補助金など)や、金融相談(小規模事業者経営改善貸付など)によるものが多数で、各々の申請に時間的制約があることから申請に関連する部分に絞った経営状況の分析となっていた。

【課題】

本来の経営状況分析は、補助金や金融など各種制度申請時においてのみ分析・活用するものではなく、定期的に個社の状況を把握するために行うものであり、定性分析と定量分析を組み合わせ各項目について抜かりなく分析することが重要である。

第2期となる本計画では、制度申請のための経営分析ではなく、「対話」と「傾聴」を通じて自社の現状を常に把握することの必要性や有効性を小規模事業者が理解するよう促すとともに、浸透・波及させることで小規模事業者の持続的発展に向けた支援を実施する。

(2) 目標

支援内容	現状	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
経営分析事業者数	3者	4者	4者	4者	4者	4者
専門家派遣回数/年	—	2回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

① 現状把握の調査・情報提供を通じた経営分析対象者の掘り起し

経営指導員等の巡回訪問・窓口相談等において、「対話」と「傾聴」を重視した面談を通して、小規模事業者の基本情報、現状、課題、要望等を踏まえ詳細に現状分析を行いながら、経営分析の重要性・有効性を説明し、対象事業者の掘り起こしを行う。

経営分析にあたって経営指導員単独では困難な案件については、事業計画策定支援の経験が豊富な税理士や各業種・分野でノウハウを持つ中小企業診断士等の専門家と同行訪問により面談等を実施することで、より詳細な分析に繋げていく。

② 経営分析の実施

【対象者】

上記活動を通じて掘り起こした支援を希望する小規模事業者に、財務状況などの客観的な数値データによる定量分析及び需要動向調査データをふまえ、自社の強み・弱み・市場におけるポジションなど数値情報以外の経営状況を可視化する定性分析を実施する。

【分析項目】

財務分析(定量分析)、非財務分析(SWOT分析等)及び事業承継対象事業者については、事業承継診断による分析もあわせて実施する。

項目	分析内容
財務分析	売上高増加率(売上持続性)、営業利益率(収益性)、労働生産性(生産性)、EBITDA 有利子負債倍率(健全性)、営業運転資本回転期間(効率性)、自己資本比率(安全性)など

非財務分析	企業概要(経営理念、組織、商品・サービス等)、外部分析(自社を取り巻く機会・脅威、競合状況、顧客ニーズ)、内部分析(自社の強み・弱み)、SWOT分析等を踏まえた当社の目指すべき方向性など
事業承継診断	事業承継の理由、後継者の有無、後継者候補の年齢・性別および経営者との関係、人脈・ノウハウの引継ぎ等の準備、従業員・取引先等関係者の理解、事業承継の時期、後継者教育、相続・贈与の対策、後継者の出資・事業用資産の譲渡、第三者への承継など (事業承継診断は、財務・非財務分析の実施後)

【分析手法】

経営指導員等が、「ローカルベンチマーク(経済産業省)」や「経営計画つくるくん(独立行政法人中小基盤整備機構)」等のツールを活用し、対象事業者と分析を行うとともに、専門的な分析が必要な案件については、高知県商工会連合会や他の支援機関の専門家等と連携して支援を行う。

(4)分析結果の活用

分析結果については、当該事業者にフィードバックし、事業計画策定時の基礎資料として活用する。また、当会の職員間で情報共有するために、「経営支援基幹システムBIZミル」等でデータベース化し、支援能力向上のための内部資料として活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現状では、小規模事業者持続化補助金などの補助施策や金融支援(マル経融資等)にあわせて事業計画を策定してきた限定的なものが大半であったが、事業者にとっては自社の課題等について一定の意識改革が図れており、経営力の向上に寄与しているものと思われる。

しかしながら、事業者が事業計画策定の必要性についての認識が低いこともあり、中長期的な経営を見据えた事業計画策定支援には至っていない状況である。

【課題】

小規模事業者自らが中長期的な経営事業計画策定の重要性や意義に対する理解を深めつつ、精度を伴った取り組みが必要である。

また、人手不足への対応や事務の効率化など、経営課題解決の手段として、「ITツールやデジタル技術等の活用」が重要視されている中で、管内小規模事業者のIT(デジタル技術)導入状況は現時点において極めて低い水準であり、早急な対応が必要である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者への巡回訪問をはじめ、補助施策や金融制度の説明など日々の各種相談業務において、事業計画策定が重要且つ意義のあることを「対話」と「傾聴」を重視し周知することで、理解を深めてもらい、当事者意識を持って課題に取り組む力を促していく。

事業計画の策定支援においては、策定することの意義や有効性への理解、基本的な知識、手法などを習得するセミナーを開催することにより喚起し、策定への意欲向上を図りたい。

また、ITツール・デジタル技術等の活用やDX推進に係る支援を実施するにあたっては、小規模事業者数が少ない当商工会の現状及び事業者の経営環境が様々であることから、個別対応での支援が最も効果的と考えている。

個者支援においては、高知県商工会連合会に登録された専門家や他の支援機関の専門家を適切に派遣し活用することで、適当且つ柔軟なビジネスモデル構築を目指す。

(3) 目標

支援内容	現状	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
事業計画策定セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定支援事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
DX・ITに係る専門家派遣	—	2回	2回	2回	2回	2回
個社支援に係る専門家派遣	—	1回	1回	1回	1回	1回

(4) 事業内容

○事業計画策定セミナー

事業計画を策定することの意義や有効性への理解を深めてもらうとともに、経営分析から事業計画づくりまでの実技を習得するため外部講師によるセミナーを開催し、経営分析に対してより意欲の高い事業者を対象に経営指導員等が張り付きながら事業計画策定に繋げる。

【支援対象】

経営分析を行った事業者、需要動向調査を行った事業者で計画策定に意欲のある事業者

【募集方法】

セミナー開催に係るチラシ等を作成し、経営指導員等による巡回訪問時に直接参加勧奨を行うほか、商工会ホームページでの周知、地域小規模事業者への郵送により参加事業者を募る。

【支援手法】

事業計画策定セミナー受講者に対して経営指導員等が張り付き、必要に応じて高知県商工会連合会に登録された専門家や他の支援機関の専門家と連携して事業計画策定に繋げる。

【講師】

中小企業診断士、税理士等

【開催回数】

年1回

【カリキュラム】

事業計画策定の意義、計画策定に係る手法、補助金申請、融資制度の活用など

【参加者事業者数】

セミナー参加者5者のうち3者の事業者に対して経営指導員等が事業計画の策定を支援する。

○DXを推進するためのIT専門家派遣

現代のIT社会においてDX戦略が経営に必要不可欠なことは、世間一般に幅広く浸透し始めているが、DXに関する基礎知識や活用法の理解が進んでいない。

また、管内の小規模事業者においては、ITツール・デジタル技術等の活用が進んでいるとは言い難い現状がある。そこで、DX及びITツール・デジタル技術等に関する基礎知識を習得するため、高知県商工会連合会に登録された専門家や他の支援機関の専門家と連携し、個別指導を行う。

【支援対象】

DX戦略が有用な事業者、ITツール・デジタル技術等を導入する事業者

【募集方法】

チラシ等を作成し、経営指導員等による巡回訪問や窓口相談時に直接案内するほか、当会ホームページ等で広く周知する。

【講師】

高知県商工会連合会に登録されたIT専門家や他の支援機関のIT専門家等

【実施回数】

1者あたり年2回（基本編・応用編）※支援対象事業者は2～3者を想定

【カリキュラム】

項目	内容
基礎編	D X 総論、D X 関連技術(クラウドサービス、A I 等)や具体的な活用事例、クラウド型顧客管理ツールの紹介、S N S を活用した情報発信方法紹介ほか
応用編	S N S 活用による情報発信、E C サイト開設・E C モールへの出品、顧客管理ツール(クラウド)の活用ほか

○個者支援(専門家派遣含む)

「対話」と「傾聴」を重視した経営指導員等による事業計画策定に特化した巡回訪問や窓口相談において、小規模事業者のビジョンや課題を聞き取り調査し、事業者の現状(強み、弱み等)を把握したうえで、事業計画策定への提案を行う。

事業計画策定することへ意欲の高い小規模事業者に対し、課題解決にマッチする専門家(高知県商工会連合会及び他の支援機関)の派遣等により連携し、個別指導を行う。

【支援対象】

経営分析を行った事業者、需要動向調査を行った事業者

【支援手法】

経営指導員等による巡回訪問や窓口相談において、小規模事業者から得た情報を整理したうえで、必要に応じて専門家派遣(高知県商工会連合会に登録された専門家や他の支援機関の専門家)を活用し、実現可能な事業計画策定の支援を行う。

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】

事業計画策定後は、小規模事業者の自助努力によって経営管理することが望ましいが、計画の推移を客観的に把握できず停滞してしまう傾向がある。

当会においても経営指導員等による支援は事業計画策定支援が中心となり、計画策定後の実行が小規模事業者任せの傾向となっていたことは否めなく、事業者からの申し出により確認指導を行っているケースが多く、事業計画の変更や根本的な見直しを図るフォローアップが十分とは言えない状況であった。

【課題】

小規模事業者に対して積極的な巡回訪問等により定期的な進捗状況の確認を行うとともに、事業者自身による進捗状況の確認を意識付けし、進捗状況に合わせた計画の見直しや臨機応変な対応を含め P D C A サイクルによる支援を行うことで、事業計画の実施と目標達成に取り組む必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した事業者を対象に「対話」と「傾聴」による巡回訪問を通じて、経営者自身が経営課題を捉え、自らが課題解決への答えを見出すために必要な意識を醸成することで自走化へ向けた自己変革力を高める。

また経営課題については、経営者と従業員が常に対話を通じて共有し、解決へ向けた理解及び協力体制を構え、現場レベルで当事者意識を持った取り組みを実施することで潜在力を引き出し、自走化への後押しを図っていく。

事業計画の進捗状況や事業者の課題等を鑑み、より集中的に支援すべき事業者であるか否か、を見極めたうえで、フォローアップ頻度を設定するなど柔軟な対応を行うが、必要に応じて中小企業診断士や税理士などの専門家及び高知県商工会連合会と連携し、小規模事業者の課題解決を円滑に進めるために伴走型支援を実施する。

(3) 目標

支援内容	現状	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	3者	3者	3者	3者	3者	3者
フォローアップ延回数	6回	12回	12回	12回	12回	12回
売上増加事業者数	－	1者	1者	1者	1者	1者
専門家派遣回数	－	1回	1回	1回	1回	1回

(4) 事業内容

事業計画策定後は原則四半期に1回の巡回訪問を行い、進捗状況の確認を行うとともに、計画と実態に乖離が生じる場合や停滞により事業実施が困難な場合は、事業者と当会が一緒になってその原因を分析し、事業計画の軌道修正が必要な場合には専門家に意見を求めながら適宜見直しを行い、課題解決を図る。

また、事業計画を遂行するうえで、設備投資や経常運転資金が必要となった場合には、日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金(マル経融資)や小規模事業者経営発達支援融資制度等を活用するなど、事業者にとって有利な施策で円滑な資金調達に向けた支援を実施する。あわせて、国や高知県、東洋町の補助金制度についての周知及び申請に関する助言・指導等の支援を実施する。

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】

これまで地域外で開催される展示会や商談会、催事イベントへの出展・参加を促しているが、管内の小規模事業者の多くが家族経営であり、経営資源が限られていることもあって人材不足や生産能力不足等を理由に参加することに消極的な事業者が多い。

しかし、中には自社ホームページの開設、ネット販売やSNS活用による情報発信などに積極的に取り組み、新たな顧客の獲得により売上の増加に繋がった事業者もいる。

多くの小規模事業者は「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みが進んでおらず、商圏が地域内への依存や近隣の限られた範囲に留まっている。

【課題】

当町は人口減少及び少子高齢化等により商圏縮小は必至であり、新たな需要を開拓しなければ事業継続も困難な状況となるが見えている。今後、道路網の整備による地域間交流の促進や観光客等の交流人口増加による新たな事業機会の拡大も期待されることから、個社の魅力をアピールするとともに、新たな需要開拓に向けた支援を行うことで、小規模事業者の持続的発展を目指す。

そのためにも「新たな需要の開拓にはDX推進が必要である」という理解・認識のもとにDXに向けた取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

当会が自前で展示会や商談会等を開催するのは困難なため、東京や大阪等で開催される既存の展示会への出展支援や商談会への参加支援を行う。

展示会への出展・出品にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展

期間中は、陳列や接客など、きめ細かな伴走支援を専門家等の指導の下に行う。また、商談会への参加支援においては、事業者が選定した企業(売り込み先)の情報や特性を事前調査し、専門家の助言・指導のもと、効果的な交渉に繋げる支援を行うとともに、参加後のフォローアップ支援を行う。

D X推進に向けた取り組みについては、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS活用、ECサイトの利用、ホームページ作成によるネット販売など個別に相談対応を行い、理解度を高め、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を活用し、事業者の段階に見合った支援が重要になる。

(3) 目標

① 展示会・商談会への出展支援

支援内容	現状	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
(ア) 展示会・商談会への参加事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
うち、成約件数	—	1件	2件	2件	2件	2件
専門家活用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

② IT(SNS、ECサイト等)を活用した新たな需要の開拓

支援内容	現状	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
(イ) SNS活用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
(ウ) ECサイト利用事業者数 ※自社ECサイト、ECモール出店	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

① 展示会・商談会への出展支援

事業計画策定事業者や新商品開発・新サービスの提供を実施する食品製造・加工業等を対象に、販路開拓や新規顧客獲得に向けた展示会・商談会へ参加する。

《事前支援》

専門家と協力し、商品・サービスPRシートやパンフレット作成、展示会・商談会における顧客(バイヤー等)からの聞き取り調査シートの作成及び商談等でのプレゼンテーション能力の向上を支援する。

《出展中支援》

専門家の指導を受けながら、商品陳列やPOP装飾のブース設営の支援を実施するほか、顧客(バイヤー等)の反応の収集や出品商品の説明補助支援を行う。

《事後支援》

展示会・商談会への出展を通じて得られた聞き取り調査シートから「顧客(バイヤー等)への商品サンプル提供状況」「顧客(バイヤー等)との商談進捗状況」「商品の評価、改善点」等を整理し、事前準備支援を行った専門家とともに分析を実施し、商品・サービスのブラッシュアップを図る。

また、今後に向けた取り組みとしてPRシート・パンフレット・プレゼンテーション手法の磨き上げ等についても検討し、フィードバックすることで次回参加時における成約率の向上に繋げる。

(7) 想定される展示会・商談会

展示会等	概要	対象者	規模
地方銀行フードセレクション (BtoB)	全国の地方銀行が一体となって開催する地域の食品事業者が最も出展する唯一無二の展示商談会	主催銀行の取引先で、全国に向けて販路開拓を希望する食品の生産・加工・販売等の事業者	(2022年実績) 来場者数：5,152人 出展者数：645者
グルメ&ダイニングスタイルショー (BtoB)	全国各地のグロッサリーやギフトパッケージが多数出品される国内最大級の展示商談会	次産業から6次産業まで国産品を取り扱う事業者	(2022年実績) 東京会場 来場者数：8,889人 出展者数：465者 大阪会場：中止
アグリフードEXPO (東京・大阪) (BtoB)	㈱日本政策金融公庫主催の国産農水産物や加工品に特化した展示商談会	国産農水産物や、それらを主原料とした加工食品の生産	(2022年実績) 来場者数：24,983人 出展者数：180者
買いませ！ 売れ筋商品発掘市 (BtoB)	大阪商工会議所主催 買い手企業(百貨店、スーパー、通販等)のブースに全国の中小製造業・卸売業が直接売り込みをかける商談会	大手小売業や大手卸売業、専門店等への販路開拓をめざす企業の経営者、営業担当等	(2022年実績) 買い手企業数：56者 売り手企業数：713者

② I T (SNS、ECサイト等)を活用した新たな需要の開拓

(イ) SNSを活用した需要開拓

Googleマイビジネス等を活用したPRや情報発信などの必要性を理解してもらい新たな需要の開拓を支援する。

【支援対象】

販路開拓に対して積極的な全業種小規模事業者

【支援手法】

事業者それぞれの段階にあった導入支援を行い、専門家と連携して導入を伴走支援する

(ウ) ECサイトの利用 (BtoC、BtoB)

自社ECサイトを持っていない小規模事業者に対しては、全国商工会連合会のモール型ECサイト「ニッポンセレクト.com」等への登録提案を行いながら、効果的な商品紹介、写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

既に自社のECサイトを構築している事業者に対しては、ホームページのリニューアルやSEO対策、SNS有効活用、多言語化、スマートフォン対応等を支援し、充実した販路開拓ツールとすることで、新たな需要の掘り起しを支援する。

【支援対象】

販路開拓に対して積極的な全業種小規模事業者

【支援手法】

需要動向調査の結果を踏まえ、商品のブラッシュアップや充実した販路開拓ツール(自社ECサイト)となるために伴走支援を行う。

事業者それぞれの段階にあった挿入支援を実施し、必要に応じてIT専門家派遣等活用し、連携して導入支援を行う。

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

【現状】

第1期計画では事業の実績に関する報告に重きがおかれ、事業の見直しに関する取り組みについては不十分であった。

【課題】

経営発達支援事業を実施した結果、管内小規模事業者の経営及び地域に「どのような影響を与えたのか」、また「今後どう進めていくべきか」等これまで以上に東洋町行政担当者とも連携し、検討を重ねていくとともに本計画を遂行するうえで随時見直しを図る必要がある。

(2) 事業内容

① 評価委員会の開催

当会会長・副会長・法定経営指導員・東洋町産業建設課長・金融機関職員(外部有識者)等をメンバーとした「事業評価委員会」を年1回開催し、経営発達支援計画の進捗状況等について、評価及び改善についての提案を受ける。

② 評価結果の公表

当事業評価委員会による評価結果は、理事会に報告したうえで、事業実施方針や東洋町への施策提言等に反映させるとともに、当会事務所へ備え付けならびに当会ホームページに掲載することで、小規模事業者が常時閲覧可能な状態にしておく。

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>

これまでの経営指導員等の資質向上に向けた取り組みは、高知県商工会連合会、中小企業基盤整備機構四国本部、県等が主催する研修会受講によって支援能力の向上を図るとともに、支援に係る情報交換やスキルの共有を当会職員間で行ってきた。また専門家派遣時には常に職員が同行し、支援スキルの習得に努めてきた。

<課題>

国、県の経済対策や法改正により各種補助金等が多種多様化しており、補助金申請の電子化等IT化も加速している。またコロナ禍で事業者を取り巻く経営環境も大きく変わり、事業転換や再構築の必要性に迫られている小規模事業者も少なくない。このような状況下、事業者は競争優位性を確立するため、IT・デジタル技術を用いた変革が求められている。

経営指導員等商工会職員についても事業者の優位性確立のため、多種多様な知識が求められ、IT化・デジタル化に関しても研修会等で知識を習得し、事業者にフィードバックすることが求められている。しかし、人員体制が少人数で、全職員の研修参加が不可能であるため、こうした課題を解消するためには、各職員が日々の支援や研修等で培った支援情報及び支援ノウハウを共有することが重要である。

今後は、高知県商工会連合会や中小企業基盤整備機構等が開催する研修会に職員が参加しやすい体制を築くとともに、職員一人ひとりが知識習得に努め、受講後は職員全体で情報共有を行う。小規模事業者は地域経済活性化の要であり、経営支援の最前線に立つ経営指導員・経営支援員は自己研鑽を重ね、自らの支援能力を高める必要がある。

支援の現場で直接学ぶ現地型OJT及び外部の研修施設等で学ぶOFF-JTを組み合わせ、経営指導員・経営支援員の支援能力の向上を図り、且つ職場内での情報・ノウハウの共有を図ることで、

組織としての支援力アップに繋がる。上記取り組みによって、職員個々の支援能力の向上を図ることで、組織一丸となった課題解決への支援体制が構築される。

(2) 事業内容

小規模事業者が新たなビジネスモデルの構築を目指すためには、小規模事業者が抱える多種多様な経営課題を見極め、その課題解消に向け、自立的に取り組むことが重要である。

当会が目指す「対話」と「傾聴」を基本姿勢とするために、コミュニケーション力の向上に係る研修等を受講し、スキルアップを図ったうえで経営者へ対するきめ細やかな支援を実践し、内発的動機付けを促すとともに、小規模事業者の自走化及び自己変革力の向上に繋げていくことを最重点として取り組んでいく。こうした支援を実行できる職員の人材育成を目的に以下の取り組みを実施する。

① O J Tによる資質向上

経営指導員及び経営支援員が共に現場での支援ノウハウを習得できるよう巡回訪問・窓口相談を問わず専門家派遣時には可能な限り同行する。専門家による小規模事業者への指導や助言については、その手法などを同行支援の中で習得するとともに、当会職員間で習得した内容については適宜意見交換し、情報共有を図ることで支援能力向上に繋げる。

② O F F - J Tによる資質向上

小規模事業者への伴走支援のスキルを身につけるために、高知県商工会連合会や中小企業基盤整備機構等が開催する「経営支援能力向上研修」や「事業計画策定研修」等の研修会に参加するとともに、全国商工会連合会の実施する「経営指導員Web研修」を積極的に受講する。また、社会動向や消費者ニーズを察知する能力、小規模事業者が新たな需要開拓を図るための商談会や展示会等で必要となる交渉力、創業・事業承継に関する支援能力、I T・デジタル化に対応するためのI T知識等に係る研修会に積極的に参加する。加えて、「コミュニケーション向上研修」に参加することで、当商工会が目指す「対話」と「傾聴」のスキルを身につける。

③ D X推進に向けたセミナー

喫緊の課題である地域の小規模事業者のD X推進への対応について、経営指導員等のI Tスキルを向上させ、D X推進に係る支援ニーズに合わせた指導を可能にするため、高知県商工会連合会等が行う研修会に積極的に参加する。

(ア) 業務効率化の取り組みに関するセミナー

- ・クラウド型会計ソフト、電子マネー商取引システムのI Tツール
- ・補助金の電子申請、システム

(イ) 需要開拓の取り組みに関するセミナー

- ・ホームページを活用した情報発信、E Cサイトの構築・運用
- ・オンライン展示会、S N S等を活用した広報、モバイルオーダーシステム

(ウ) その他の取り組みに関するセミナー

- ・オンライン経営指導の方法
- ・D X活用で災害による業務停滞リスクに備えるB C P計画の立案・提言等

④ 組織内での支援ノウハウの共有

研修会、O J T等で習得した情報・知識については、復命書等の回覧に留まらず、ポイントとなる事項について当会職員間で随時説明・報告を行うことで全職員が同一の知識、情報を共有する。

⑤ データベース化

日頃の支援の中で得た情報やデータ、支援内容については、組織情報として一元管理し、商工会内のデータサーバに保存することで、職員全員が常に事業者の支援状況や支援データを確認できる体制を構築する。これによって組織一丸となった支援ノウハウの共有化を図る。

(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6年4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)									
<table border="1"><tr><td colspan="2">東洋町商工会</td></tr><tr><td>法定経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営支援員</td><td>2名</td></tr></table>	東洋町商工会		法定経営指導員	1名	経営支援員	2名	<table border="1"><tr><td>東洋町</td></tr><tr><td>産業建設課</td></tr></table>	東洋町	産業建設課
東洋町商工会									
法定経営指導員	1名								
経営支援員	2名								
東洋町									
産業建設課									
(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：三宅 功泰									
□連絡先：東洋町商工会 TEL 0887-29-2036									
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)									
経営発達支援事業を通して随時、指導・助言及び目標達成に向けた進捗管理を行うとともに、各年度末における事業評価・見直しを検討する際の必要な情報提供を行う。									
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先									
①商工会									
〒781-7414 高知県安芸郡東洋町大字生見575番地22									
東洋町商工会									
TEL:0887-29-2036 / FAX:0887-29-2037 / E-mail : toyo@kochi-shokokai.jp									
②市町村関係									
〒781-7414 高知県安芸郡東洋町大字生見758番地3									
東洋町 産業建設課									
TEL:0887-29-3395 / FAX:0887-29-3825 / E-mail : sanken@town.toyo.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	1,650	2,100	2,100	2,100	2,100
各種調査事業費	300	300	300	300	300
専門家謝金	500	600	600	600	600
専門家旅費	100	150	150	150	150
展示会等出展費	500	800	800	800	800
広報費	200	200	200	200	200
評価委員会運営費	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、国・県及び町補助金のほか、本事業実施にあたり活用可能な手数料収入、委託費等

(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