

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|---|
| 実施者名 (法人番号) | 日高村商工会（法人番号 4490005003433） 日高村（地方公共団体コード 394106） |
| 実施期間 | 2023/04/01 ～ 2028/03/31 |
| 目標 | <p>経営発達支援事業の目標</p> <p>（１）地域の需要や市場動向等を踏まえた事業計画策定による経営の推進</p> <p>（２）販路開拓とIT活用について専門家による情報提供と具体的な支援</p> <p>（３）「DX」に向けた支援・取組</p> <p>（４）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> <p>（５）地震災害等への事業継続対策（BCP等）</p> <p>（６）円滑な事業継承による小規模事業者の減少抑制</p> |
| 事業内容 | <p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること 小規模事業者の景況調査等を活用し、地域の経済動向活動を把握・分析することで事業計画策定等に活用する。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 展示会等への出展時に、来場者やバイヤーに対しヒアリング調査し、調査結果をフィードバックするとともに、事業計画策定やフォローアップ時に反映させる。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 財務状況や強み、弱みなどの現状を知ること、思い込みや成り行きでの経営からの脱却を図り、潜在的な経営課題を導くための分析を行う。</p> <p>4. 事業計画の策定支援 事業計画策定の重要性を理解してもらい、デジタル活用による新たなビジネスモデル構築など経営環境の変化に適切かつ柔軟に対応し、経営力強化に繋がる事業計画策定支援に取り組む。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援 事業計画策定した小規模事業者に対し、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行う。</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援</p> |

| | |
|-----|---|
| | 近隣商圈以外にも販路開拓・拡大しようとする事業者のDXに向けた取組や展示会出店にかかる事前事後にわたりきめ細かな支援を行う。 |
| 連絡先 | 日高村商工会 〒781-2153 高知県 高岡郡日高村 本郷6 1 番地1 2F TEL:0889-24-5901 FAX:0889-24-4415 e-mail:hidaka@kochi-shokokai.jp 日高村 産業環境課 〒781-2194 高知県 高岡郡日高村 本郷6 1 番地1 TEL:0889-24-4647 FAX:0889-24-4793 e-mail:sangyou@vill.hidaka.lg.jp |

(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) 日高村の現状と課題

①現状

《立地・人口》

日高村は高知県のほぼ中央部に位置し、北から東は仁淀川を隔ていの町、南は土佐市、西は佐川町及び越知町と接し、東西は10.0 km、南北は9.2 kmの広がりを持ち、総面積は44.85 km²である。北部には標高530mの妙見山、南部は標高440mの大堂山を有し、これらの山地に囲まれた盆地状の中央部にはJR土讃線及び国道33号が走り、沿線に商店、住宅、農地が形成されている。

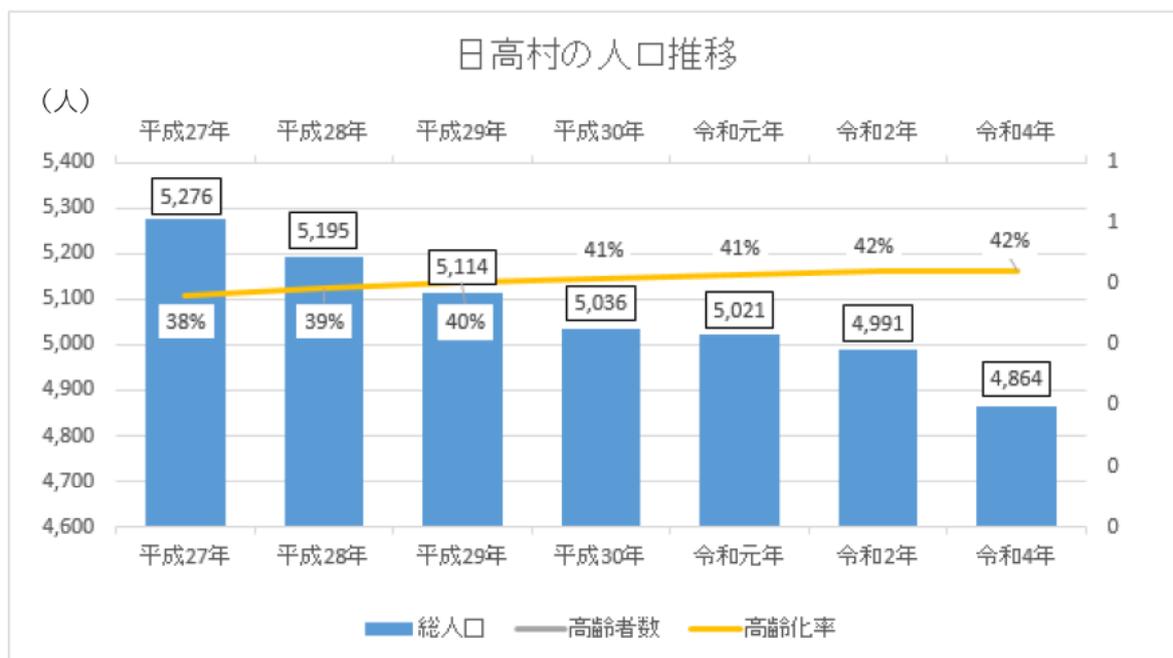
日高村人口は令和4年9月30日現在で4,864人、世帯数2,451戸である。



出典：日高村商工会

「日高村の歴史は水害の歴史」と言われるように、村の中央部に流れる日下川は、河川自体の勾配の緩い河川で、ひとたび大雨がくると仁淀川より水が逆流してくる内水被害を起こす河川である。治水等の防災力の強化は日高村の最重要課題であり、水害や地震災害等の自然災害に対する基盤整備が課題となっており、対策として日下川新規放水路が建設中。また令和2年に発生した新型コロナウイルス感染症の蔓延に対する対策を教訓に、今後の感染症に対する対策等、危機管理体制の一層の強化を図り、安全な暮らしが実感できる環境づくりを目指している。

【日高村の人口推移】



出典：住民基本台帳人口（各年9月末現在）

《交通等》

令和3年12月に高知西バイパスが全線開通したことで、国道33号線の渋滞が大幅に緩和され、高知市街地や伊野ICを通じて高知県外や高知龍馬空港へのアクセスが向上した。

これによって、日高村産の付加価値の高い高糖度トマトの出荷等の物流の効率化が図られ、また日高村が交流人口の増加を捉えて実施している「日高村オムライス街道」、「日高まるごとイタリアンプロジェクト」、「清流仁淀川の川下りを楽しめる屋形船」や、地域特産物の紹介・販売・観光情報発信を目的として設立した「(株)村の駅ひだか」は着実に地域外顧客のニーズを捉え、当村への流入客増加と売上高の増加に結びついている。

こうした取組が成果を上げ、日高村の認知度が高まってきたことを受け、更に交流人口の拡大を図ろうと、令和3年4月に一般社団法人日高村観光協会を発足し観光業にも力を入れている。

日高村は、道路の利便性もよくJR土讃線の駅も3つある等、高知市へのアクセスも容易であることから、地域おこし協力隊等による移住促進に向けた取り組みを開始。村ホームページによる情報発信、お試し滞在住宅の設置や空き家情報の提供、開業支援など移住に伴う補助金・助成金、その他子育て・医療等に関する情報提供や施策を実施する等、移住者の獲得に力を入れている。

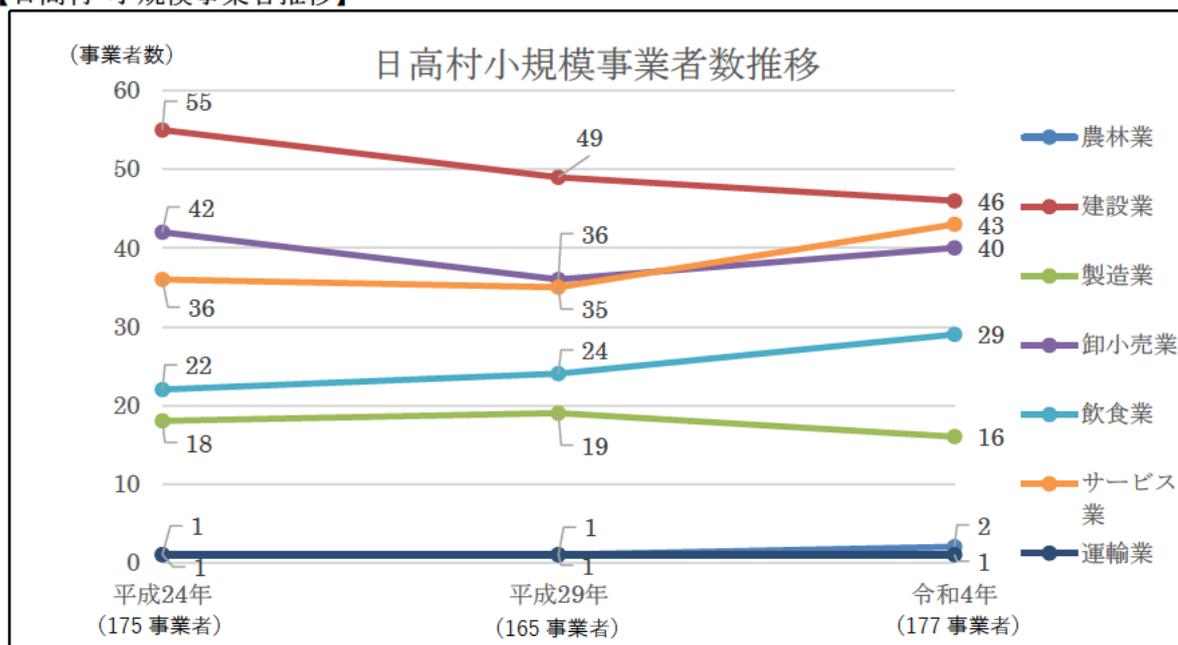
《小規模事業者数の推移》

全国的な景気悪化の長期化をはじめ、日高村では、人口減少の進行や新型コロナウイルス感染症拡大に伴う村内事業所の経営不振と村内購買力の低下、周辺の大型店等による購買力の流出が続く、商工業全体的に衰退傾向にある。

当地域の小規模事業者数は、平成24年度(175事業者)から平成29年度(165事業者)と減少傾向にあったが、令和4年度(177事業者)は回復傾向にある。業種別では建設業、製造業が減少傾向にあり、なかでも建設業は構造的不況(後継者不在による廃業)が多く見られる。

製造業はその約半数が日高村の基幹産業である製紙業であり、明治、大正、昭和の時代からの代々続いた小規模事業者である。取引先との連携等による製品開発を各事業所独自に続け、特殊紙製造でそれぞれの特徴を活かした製品で特化し、全国シェアの大半を持つ事業所も存在する等、地域経済を支えている基幹産業であるが、景気悪化の長期化の中で経営状況は非常に厳しい。

【日高村 小規模事業者推移】



出典：日高村商工会

小規模事業者のうち、卸・小売業は、村内人口の減少を要因とする地域内消費購買力の低下、近隣市町の大規模小売店出店による購買流出および経営者の高齢化による廃業等、厳しい状況が続いている反面、「柵村の駅ひだか」などの集客施設での地域消費を主としている小規模な委託販売、ネット販売や通信販売などで店舗を持たない開業者が増加傾向にある。

飲食・サービス業も「日高村オムライス街道」や「柵村の駅ひだか」の設立等、日高村総合振興計画による交流人口の拡大や補助施策の活用による新規開業や出店促進が成果として現れ、増加したものと推察される。

商工業における全体課題として、村内事業者の約半数の経営がマンネリ化しており、かつ、経営規模が小さく、単体で商売として成り立たない事業者が増加傾向にあるため、自社の経営環境や強み、顧客ニーズなどの分析が行われず、当然事業計画、経営計画も作成されていない。

こうした課題を解消するため、売上増を目指す事業所には、経営分析と計画書の作成の必要性を認識させるとともにPDCAサイクルを意識させることが重要である。

②【日高村の課題】

衰退傾向にある商工業機能の再生と創造のため、村の特性・資源を生かした商工業活性化施策の積極的な推進、ITやデジタル技術の活用等、DX推進に向けた意識向上と経営の変革を図り、競争力を高めていく必要がある。

- (ア) 人口減少・購買流出に伴う地域購買力の低下や経営者の高齢化に伴う廃業増加。
- (イ) 地域資源を活かした小規模事業者の売上・利益の拡大。
- (ウ) 経営者の高齢化による事業承継にかかる消費税等のノウハウ。
- (エ) 創業・開業予定者への細やかな支援。
- (オ) ITツールによる効果的な活用。
- (カ) 災害や感染症に備え、危機管理体制の強化
- (キ) 商工業機能の再生と創造
- (ク) 就労の場の確保・雇用創出の課題

(2) 日高村商工会の現状と課題

①現状

当会は、事務局長1名、経営指導員1名、経営支援員2名、一般職員1名の小規模商工会である。

小規模事業者に対する指導・支援内容は、金融・税務・労務など従前の基礎的な経営相談指導のニーズに加え、近年では経営分析支援から事業計画策定支援を通じた各種補助金申請や販路開拓に向けた実行支援等、伴走型支援のニーズが増え、商工会の重要な役割となっている。

経営発達支援計画認定後（平成30年度～令和4年度）は、当初計画に基づく伴走型支援として専門家派遣を活用した経営分析からの事業計画策定支援や、持続化補助金をはじめとする各種補助金の申請ニーズをきっかけとする事業計画策定支援を実施してきた。また、策定後の実行支援としてもIT化（ホームページ作成等）・商談会・展示販売会への出展支援等、コロナ禍での事業安定化に向けた支援を継続してきたが、マンパワーにも限界があり、関係機関と連携した継続的な事業所支援については未だ十分でない部分がある。

加えて、現時点でのコロナ禍やこれから発生が予見される災害時に備えた事業所との連携も重要課題となっている。また目前に迫るインボイス制度、事業主の高齢化に伴う後継者への事業継承に向けた会計（記帳）指導等、全職員が一丸となって行う課題も山積している。

当会では「日高村商工会会員事業者持続化補助金」として、経済不況の煽りを受けて厳しい状況にある会員事業者が持続的な経営に向けた経営計画を策定し、その計画に沿って行う地道な販路開拓や業務効率化（生産向上）の取組を支援するためそれに要する経費の一部を補助し商工会会員の販売促進活動を応援してきた。

また、平成29年度からは高知県産業振興計画に「商工会等による地域の小規模事業者に対する事業計画策定や新事業展開等へ支援の強化」が新たに盛り込まれ、高知県全体を各4ブロックに分割し、各商工会と関係支援機関が連携した取組が開始された。

当地域では、高知県商工労働部経営支援課・高知県産業振興推進部・高知県商工会連合会・管轄ブロックの各商工会（いの町・土佐市・佐川町・越知町・仁淀川町・日高村）・高知県産業振興センター・高知県事業承継・引継ぎ支援センターで組織の枠を超えた連携体制を構築している。

②課題

地域購買力の低下による経営環境の悪化や、小規模事業者の高齢化（後継者不在）に伴う廃業の増加をはじめ、地域の小規模事業者が抱える現状課題は下記の通りである。

- (ア) 小規模事業者等の経営実態や取扱商品等の需要動向を正確に把握出来ていない。
- (イ) 地域経済の動向調査が十分に出来ていない。
- (ウ) 経営資源の把握とそれを活かした経営指導が不十分である。
- (エ) IT関連の普及促進が進んでいない（DXに向けた意識の向上）
- (オ) 小規模事業者に対する指導スキル全般が不足している。
- (カ) 災害時における商工会と会員事業者の連携が未だ不十分な状況にある。
- (キ) 小規模事業者の高齢化（後継者不在）による廃業の増加。

(3) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

当会では、日高村の小規模事業者の今後の10年を視野に入れた持続的発展を目指すため、「新たな活力と交流の創出」と「地域資源の活用による地域経済の活性化」を第一目標とし、日高村行政が策定した「第6次日高村総合振興計画」の振興策に掲げている地域資源の「仁淀川の地下水などを利用した和紙産業」「高糖度トマト」「霧山茶」「仁淀川の屋形船」などを磨き上げ、組み合わせることで、「これまでにない当村ならではの新たな価値」を創造する。

地域の総合経済団体である商工会は、小規模事業者と行政、地域を結ぶパイプラインとして、更には会員事業者や地域の身近な相談窓口としての役割が期待されている。

事業者へ販路開拓と情報発信の支援を行うことで、日高のブランド力を磨き、高知西バイパスが開通したことによる交流人口の増加を新たなビジネスチャンスとして活かし、「村の駅ひだか」等の村内施設やバイヤー商談会等、専門家派遣等を活用しながら衰退傾向にある商工業の活性化を図る。

また昨今の気象の激甚化に伴い、風水害を中心とした大災害が全国各地で相次いで発生しており、現在対策を進めている南海トラフ地震も含め商工会組織として各種の災害に備えていく必要がある。

加えて、近年では新型コロナウイルス感染症の蔓延に伴い、感染症対策を行うことも喫緊の課題となっており、商工会が起点となり、行政と事業所との危機管理体制を強化していく必要もある。

以上をふまえ、当会が目指す小規模事業者に対する長期的な振興のあり方は次のとおりである。

- ①小規模事業者の持続的発展に繋げるため、地域の需要や市場動向等を踏まえ、目標設定した事業計画に基づく経営の推進
- ②小規模事業者の販売力及び情報発信力の強化支援
- ③ITやデジタル技術の活用による意欲ある小規模事業者の育成、DXに向けた意識の向上
- ④小規模事業者に対する支援能力向上を目的とする伴走型支援体制の構築
- ⑤小規模事業者との相互連携が可能な災害時に強い体制の構築
- ⑥親族間承継および第三者への事業売却等、円滑な事業承継に向けた支援体制の構築

(4) 経営発達支援事業の目標

- ① 地域の需要や市場動向等を踏まえた事業計画策定による経営の推進
- ② 販路開拓とIT活用について専門家による情報提供と具体的な支援。
- ③ 「DX」に向けた支援・取組
- ④ 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
- ⑤ 地震災害等への事業継続対策（BCP等）
- ⑥ 円滑な事業継承による小規模事業者の減少抑制

上記目標に沿った支援を実施する事で、当村で経営を営む小規模事業者が抱える全体課題を解消し、かつ小規模事業者自らが行動する力を養うことで、個社の経営力向上から商工業全体への活性化へと波及していくことが期待できる。加えて、地震災害の発生リスクや後継者不在といった地域課題に対しても、地域を支える支援機関として貢献し、地域住民が過ごしやすい環境づくりに努めていく。

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5年 4月 1日～ 令和10年 3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

日高村商工会では、小規模事業者に対する長期的な持続的発展を前提として、今後の5年間、下記のような経営発達支援事業の目標と方針を設定する。

目標①：地域の需要や市場動向等を踏まえた事業計画策定による経営の推進

小規模事業者が取り扱う商品・製品・提供するサービスの需要動向の把握・分析を行い、持続的発展を実現する為の事業計画及び事業承継計画策定の支援を行う。

【方針】

経営指導員等による対話と傾聴・共感に重きを置いた計画的な巡回指導、窓口相談を通じて、地域経済状況や経営状況を分析し、小規模事業者が有する独自の強みや各々が抱える多種多様な経営課題を把握した上で、事業計画の策定を支援する。事業計画策定支援後は、定期的なフォローアップを実施し、小規模事業者の持続的な発展へ繋げる。

目標②：販路開拓と IT 活用について専門家による情報提供と具体的な支援

経営分析による自社の強みを引出し、経営環境や消費者ニーズを的確にとらえた経営戦略等の策定支援。取り扱う商品・製品・提供するサービスの需要動向の把握、分析を行い、商談会や展示販売会等への出展、商談支援により、事業者に適した販路開拓と IT 活用の支援を行う。

【方針】

経営分析を通じて自社の強みを引出し、取り巻く経営環境や消費者ニーズを的確に捉えた経営戦略等の策定を他の支援機関と連携し商談会やホームページ、SNS 等の IT を活用した販路開拓を専門家と共に支援し、経営課題の解決を図り、小規模事業者の持続的な発展へ繋げる。また、支援先については商工会 HP にて紹介し、支援機関として効果的な広報活動へ取り組む。

目標③：「DX」に向けた支援・取組

経営分析を行い、解決すべき課題、向かうべき方向性を明確化した事業者に対し、どのようにして今後事業を進めていくか（課題を解決していくか）の一つの手段として IT ツールやデジタル技術等が重要になってくると思われる。

そのため、事業計画を策定する前の段階で、事業者に対して現在どのような IT ツールやデジタル技術があるのかについて情報提供するとともに、それも踏まえて新たな事業計画の策定を行うために、当項目で下記のような取組を必須化する。

【方針】

DXに関する基礎知識を習得するため、高知県よろず支援拠点や高知県商工会連合会に登録された専門家を活用し、IT ツールやデジタル技術に係る情報提供や個別指導を行う。

目標④：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

小規模事業者に適切な経営支援を行うため、職員においてもノウハウの蓄積やスキルの向上が不可欠である。経営指導員等の研修会参加による資質向上を図るとともに、その知識やスキルを職場内 OJT 等により職員全員で経営支援能力の向上のために組織全体で共有する仕組みづくりを構築する。また高知県内支援機関との情報交換も積極的に行い、経営指導員等の小規模事業者支援能力の強化を図る。

【方針】

- a. 経営指導員等の IT に関する研修会参加による商工会職員の資質向上を行い、定期的に知識の共有化を図る。小規模事業者の分析結果等をデータベース化し、組織として支援ノウハウを共有する仕組みを構築する。
- b. 中小企業診断士等の専門家や、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情報交換を定期的実施し、支援ノウハウの共有を図る。
- c. 日高村商工会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。

目標⑤：地震災害等への事業継続対策（BCP 等）

今後、発生が懸念される災害時の事業継続体制を確立するため発足された事業継続力強化計画への取組は、DX 推進と共通する要素が多く、事業者において共通の経営課題となる。

DX への理解を深め、業務環境のオンライン化や業務プロセスのデジタル化への支援を行い、村内事業者の BCP 促進を図ることで、災害時の円滑な事業再開および事業の早急な安定を確保することが可能となり、日高村全体のいち早い復興にも貢献することが出来る。

【方針】

- ①災害時の事業所の危機対策の把握
- ②G ビズ等、オンライン申請に必要な企業アカウントの取得
- ③オンラインによる事業継続力強化計画・事業継続計画（BCP）の策定支援

目標⑥：円滑な事業継承による小規模事業者の減少抑制

人口減少と高齢化が進む日高村は、商工業者においても同様である。事業継承についての相談件数も増加の傾向にある。

【方針】

地域内小規模事業者の経営実態を把握し、健全な事業継続が可能な事業所には円滑な事業継承を推進すべく、また後継者不在等、事業の譲渡に向けた支援も視野に入れ、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を支援する。

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

現状では経営指導員が巡回訪問や窓口相談等での小規模事業者の事業計画策定支援の際、断片的に地域経済動向情報を収集しているものの、その情報を広く有効活用出来ていない。

個々の企業の規模や経営資源、商圈からみた事業の将来性を把握したうえで、情報提供を行う必要がある為、これまでの地域経済動向調査では個者支援に活かせてないため、第2期となる本計画では、定量分析・定性分析・新型コロナウイルス感染症による支援事業者に及ぼした影響等、専門的な分析を行うよう改善する。統計資料を把握するとともに、個別企業訪問による聞き取り調査で村内の小規模事業者の収益状況・景況・経済動向を情報収集し、業種別・地域別に課題の整理・分析を行い、経営支援や事業計画策定に活かせる資料を作成する。

また、小規模事業者自らが中長期的な経営方針を導き出せる根拠資料として活用してもらうため、当会ホームページで地域内小規模事業者全体に幅広く情報提供を行う。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現状 | 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日高村内人口調査公表回数 | HP掲載 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ②日高村景況調査公表回数 | HP掲載 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |

(3) 事業内容

| 調査分析項目 | 内 容 |
|-----------|--|
| ①日高村内人口調査 | 過去5ヶ年の人口・世帯数・高齢化率を時系列で示すとともに、日高村役場担当課からの聞き取りにて、人口・世帯数・高齢化率をタイムリーに把握し、年1回、当会ホームページにて情報提供する。 |
| ②日高村景況調査 | 日高村内の全小規模事業者に対し、回収率50%を目標に調査項目を売上高の増減・利益高の増減・仕入高や販売管理費の増減、コロナの具体的な影響、今後の事業展開、現在の課題等景況調査を、巡回や郵送調査により実施し、特異な傾向や特徴を把握、整理する。 収集した情報は年1回、当会ホームページにて情報提供する。 |

(4) 調査・分析の活用

経営状況の分析や事業計画の策定支援を実施する際の基礎資料として活用する。

また人口減少による地域購買力の減少や基幹産業を含め商工業機能の再生と創造のため、データを整理し、当会ホームページ上に公開することで、広く管内事業者にも周知する。

また、経営指導員等が巡回訪問や窓口相談を行う際の参考資料とし、小規模事業者が今後の経営方針を決定する際にデータ活用ができる環境づくりを行う。

この取り組みで小規模事業者単独では把握することが難しい外部環境の情報提供体制が構築され、より実現性の高い事業計画策定支援に繋げることが出来る。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状では展示会や物産展、村の駅等においてバイヤーや消費者アンケート調査を実施してきたが、需要や市場動向をかえりみることなく、従来どおりの旧態依然とした品揃えに終始しているため、調査結果を商品やサービスの改善には十分いかしきれていないといった課題がある。

小規模事業者の販売する商品・提供するサービスに関する需要動向を事前に収集・整理・分析した情報を小規模事業者に提供し、事業計画に随時反映させることにより、円滑な事業計画の実施支援を行う必要がある。

(2) 目標

| 支援内容 | 現状 | 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バイヤー商談会における需要動向の調査対象事業者数 | - | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| ⇒収集（ヒアリング調査） | - | 30件/者 | 30件/者 | 30件/者 | 30件/者 | 30件/者 |
| ②対面方式による商品評価調査の対象事業者数 | - | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| ⇒収集サンプル数 | - | 50件/者 | 50件/者 | 50件/者 | 50件/者 | 50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を策定する際に実施する経営分析で活用する。小規模事業者に需要動向を把握することの重要性を認識させ、データ及び分析結果を踏まえ、策定した事業計画書によって商品・サービスの磨き上げや販路開拓、新分野・新市場への進出等を実現することで売上の増加と経営力の向上に繋げる。

①B to Bを目的とした需要調査

（バイヤー展示商談会における需要調査）

バイヤー展示商談会を通じて、試作・開発した商品の「内容」・「包装」・「内容量」・「価格」・「想定している販売先（売り場）」等に関し、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専門家の指示のもとヒアリング調査を実施することで、その評価を基に販売促進先の選定や商品を磨き上げ、販路拡大に繋げる。

<実施内容>

| | |
|---------|---|
| 対象事業者 | 日高村内小規模事業者（製紙、食品製造・小売業） |
| 調査場所 | バイヤー商談会（グルメ&ダイニングスタイルショー 来場規模：20,022人） （東京インターナショナル・ギフト・ショー 来場規模：100,383人） |
| 調査項目 | 試作・開発商品の「内容」・「包装」・「内容量」・「価格」・「想定販売先」 |
| 調査回数 | 年1回 |
| 調査手法 | 上記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30件 |

②B t o Cを目的とした需要調査

(対面方式による商品評価調査)

個社の新商品や既存商品の評価を希望する小規模事業者を対象に、「栲村の駅ひだか」や「まるごと高知」等への来場者を対象とした対面方式の商品評価調査を実施する。

【実施内容】

| | |
|---------|--|
| 対象事業者 | 日高村内小規模事業者（消費財、食品 製造・小売業） |
| 調査場所 | 栲村の駅ひだか（令和3年度来訪者：174,115人） まるごと高知（令和3年度来訪者：562,639人） |
| 調査項目 | 「消費者特性（年齢、性別等）」 「商品評価（味、食感、価格、分量、パッケージ、ネーミング、POP等の良い点・悪い点、購入希望価格、購入意向の高さ等）」 |
| 調査回数 | 年1回 |
| 調査手法 | 来場者を対象とした対面方式の商品評価調査（アンケート調査） |
| 収集サンプル数 | 1事業者あたり50件 |

(4) 情報分析・活用方法

需要調査には職員も同行し、対象となる商品についてヒアリング・商品評価調査を支援する。

調査の結果は対象事業所に示し、バイヤー目線および消費者目線での商品評価を踏まえた改善点を検討し、今後の商品改良および新商品開発の実施に活用する。

また、アンケート調査により得られた評価や意見等は集約した上で、高知県商工会連合会、高知県よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ報告書にまとめる。

調査結果は経営指導員等が事業所に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良を行う。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状では経営指導員を中心に中小企業診断士等の専門家とともに、小規模事業者に対して、経営状況の分析の重要性を伝え、自社の強みや弱み、置かれている経営環境や保有する経営資源を正しく把握できるよう、巡回指導の中で「経営状況を分析する」目的をもって巡回指導を行ってきた。

自社の経営状況を把握し、強みを活かした経営の推進に必要な経営分析の重要性を認識させ、経営者の意識改革に繋げることを目的に巡回訪問や専門家派遣等を活用しながら、支援対象事業者の掘り起こしを行ったが、支援ターゲットが不明確であったこともあり、持続化補助金等の活用をきっかけとした簡易な経営分析が多く見受けられることが現状課題となっている。

第2期となる本計画では、経営分析により自社の状況を数値化することで、思い込みや成り行き経営からの脱却を図り、これまで意識することのなかった本質的な課題や強み・弱みを抽出することで、経営課題解決のためだけでなく、ウィズコロナ・アフターコロナにも対応できる今後を見据えた事業計画の策定支援へとつなげる。分析手法には「ローカルベンチマーク」等の分析ツールを取り入れ、より経営の現状に踏み込んだ経営分析を行うとともに、統一的な支援が可能とする体制を整える。

(2) 目標

| 支援内容 | 現状 | 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 |
|------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 経営分析実施事業者数 | 5者 | 7者 | 7者 | 7者 | 7者 | 7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：巡回訪問等による経営分析の必要性や重要性の周知・啓蒙活動

小規模事業者が自ら経営分析の必要性・重要性を理解し、自社の「強み」「弱み」を把握するとともに自社の抱える経営課題に気づく等、事業者自身の経営分析力の向上を促すため、経営分析に意欲的な事業者及び創業・事業承継後間もない小規模事業者、新型コロナウイルス感染症の影響等で悪化している事業者を中心に経営指導員等が巡回・窓口相談の機会を活用し、随時、経営分析の必要性を小規模事業者に広く啓蒙を図ることで、変化する外部環境と自社の経営資源を踏まえた経営実態把握の重要性を認識させるとともに、経営者の意識改革に努める。

②：経営分析の実施

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は、財務状況などの客観的な数値データによる定量分析およ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。

加えて、新型コロナウイルス感染症が支援対象事業者に及ぼした影響等も加味した分析を実施することにより、個者の本質的な経営課題等の抽出を行う。

経営指導員単独では困難な事案については、高知県商工会連合会や事業計画策定支援の経験が豊富な税理士等専門家と連携して支援を行う。

【対象者】 巡回指導先事業者や記帳代行事業者の中から意欲的な事業者 7 者を選定する。
(※明らかに新型コロナウイルス感染症の影響があった事業者を含む)

【目的】 小規模事業者の財務状況（財務分析項目）や強み、弱みなど現状（経営資源等）を深く知ること、思い込みや成り行き経営からの脱却を図り、潜在的であった本質的な課題や強み・弱みを抽出するとともに、事業計画策定支援、策定後支援を適切に実施することで、経営者自身の変革力・潜在力の引き出しに繋げていく。

【分析方法・分析項目】

a. 定量分析

支援対象事業者の保有する財務諸表データ(3ヶ年程度)をベースに「収益性」「生産性」「安全性」「成長性」等の項目について経済産業省の「ローカルベンチマーク」や独立行政法人中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」等のソフトを活用した財務分析を実施し、自社の経営状況を時系列に可視化し、業界値と比較することで、現状課題の把握に繋げる。

| | |
|----------------|--|
| ローカル ベンチマーク | 「財務分析」「非財務」両面から企業診断を行える特色を活用する。 ・ 定量面…「財務情報」から企業の過去から現在までの姿を把握する。 ・ 定性面…「非財務情報」から現状および将来の成長可能性を評価する。 |
| 経営自己診断 システム | ・ 入力項目が少なくネット上で行える特色を活用し、巡回時の簡易分析に用いるほか、自社の特徴や課題を把握して経営の意思決定に繋げる。 |

b. 定性分析

支援対象事業者に自社顧客、取扱商品、保有資産や技術等を起因とする強みや弱み、競合他社の状況や外部環境による脅威、機会等について、SWOT分析等のフレームワークを活用し、自社の経営状況（強み、弱み等）を把握することで経営課題等を可視化する。

(4) 分析結果の活用

分析結果については、当該事業者フィードバックし、課題の解決等を行う事業計画策定の基礎資料に活用する。また、作成された分析結果は当会の職員間で共有し、支援能力の向上のため、リアルタイムで支援状況を把握する内部資料としても活用する。

なお、経営指導員単独では困難な事案については、高知県商工会連合会や事業計画策定支援の経験が豊富な税理士等専門家と連携して支援を行う。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

現状では、持続化補助金等の施策活用やマル経等の融資斡旋等に合わせて事業計画を策定してきた事業者が大半で、計画の内容が限定的であった。しかしながら、これらの事業計画が、事業所には「経営の現状や課題、事業の見直しができた」との意識改革を抱いてもらえるきっかけにもなっており、事業計画策定を通じた支援は地域内小規模事業者の経営力向上に寄与している。

需要の多様化と変化に富む経営環境の中で、既存の経営手法のままでは事業の維持発展は難しく、こうした状況を打破するためにも事業計画策定が重要であるということへの気づきと理解を如何に浸透・波及させていくかが今後に向けた課題となっている。

また、現代社会において、あらゆる世代でIT活用が浸透しつつあるが、当地域においては、未だ事業者が時代の波に乗り切れておらず、変容できていないことも新たな課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

補助金施策等の説明会や巡回訪問をはじめとする小規模事業者への日々の相談指導時においても事業計画の策定が意義のあるものであることを、対話と傾聴・共感に重きを置いて周知・啓蒙することで、事業計画策定の重要性を理解してもらいやすくする。

小規模事業者数の少ない当会が事業計画の策定・DX・IT支援を進めるにあたっては、セミナーの開催という形態ではなく、各事業者の経営環境や事業サイクルに合わせて、個者支援で対応することが最も効果的な支援となる。

個者支援では、高知県商工会連合会に登録された専門家派遣も活用し、より広範で専門的な知識をもって、適切かつ柔軟なビジネスモデルを目指す。

専門家の選定には、経営指導員等が支援事業者の特性や経営者の性格等にマッチングさせ、支援事業所、担当職員ともに人任せではなく事業者・経営指導員等・専門家でチーム一丸となって事業計画を策定していける体制づくりを心がける。

(3) 目標

| 支援内容 | 現状 | 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 |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 事業計画策定支援事業者数 (うち事業承継計画策定支援に係る事業者数) | 5者 (1者) | 8者 (1者) | 8者 (1者) | 8者 (1者) | 8者 (1者) | 8者 (1者) |
| 個者支援に係る専門家派遣数 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| DX・IT専門家派遣数 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |

(4) 事業内容

○個者支援

経営指導員が小規模事業者への巡回訪問の際、実地による現状把握や聞き取りを通じて、成功事例等の情報提供を行い、事業計画の提案を行っていく。事業計画策定の必要性を得られた事業者に対し、高知県商工会連合会に登録されている専門家派遣を活用しながら事業計画策定の支援を行っていく。

【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】 巡回訪問による現状把握や聞き取りを通じて得た情報を整理し、高知県商工会連合会に登録された専門家派遣も活用し、より広範かつ専門的な知識をもって、実現可能な計画策定の支援を行っていく。

○DX・IT 専門家派遣

現代の IT 浸透社会において経営に DX 戦略が必要なことは、事業者認識されてきているが、DX に関する基礎知識や活用法の理解が進んでいない。そこで、DX に関する基礎知識を習得するため、高知県よろず支援拠点や高知県商工会連合会に登録された専門家と個別指導を行う。

【支援対象】 経営分析を行った事業者、DX 戦略が有用な事業者

【募集方法】 チラシを作成し、本会ホームページ・SNS で広く周知、巡回訪問等で案内

【講師】 高知県よろず支援拠点や高知県商工会連合会に登録されている IT 専門家等

【実施回数】 1 者あたり年 2 回（基本・応用）※支援対象事業者は 2 者を想定

7. 事業計画策定後の実地支援に関すること

(1) 現状と課題

現状では、事業計画を策定した小規模事業者に対し、巡回訪問等による計画の進捗状況を確認しながら、計画の遂行支援を行ってきた。また新規創業者に対しては 金融・記帳・税務・労務等の経営の基礎的支援を行うとともに、持続化補助金等の販路開拓に伴う施策活用支援や資金調達に伴う

金融支援を行ってきた。しかしながら、巡回訪問等のフォローアップ実施については不定期であり、かつ補助金を活用した支援先については計画単体の実行をゴールとし、重きを置いてきたことが課題となっている。経営環境の変化に富んでいる現代においては、策定した事業計画に対する臨機応変な対応（計画の修正等）を早期に行うため、頻度を上げた計画的な巡回訪問が必要である。

(2) 支援に対する考え方

巡回訪問等を軸に、経営者や従業員との対話を通じて納得のいく答えを見出し、経営上の様々な問題を解決し、経営者の経営力、課題設定力、自己変革力、自走力を高めることで、内在する潜在力を引き出し、次々と直面する様々な経営上の課題を自身で乗り越えることが出来るようにする。

短期的な成果にとどまらず、真の意味で成長力を高める変革を目指す。事業所自身で解決していけるよう事業所に寄り添った支援を目指す。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、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を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定するなど柔軟な対応を進めていく。

また、必要に応じて税理士などの専門家や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伴走型支援を実施する。

(3) 目標

| 支援内容 | 現状 | 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 | 5者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 |
| フォローアップ延回数 | 10回 | 32回 | 32回 | 32回 | 32回 | 32回 |
| 専門家派遣制度利用 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| 売上増加事業者数 | — | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 |

(4) 事業内容

- ①事業計画策定後は四半期に 1 回巡回訪問を行い、進捗状況の確認を行うと共に、計画と実態に乖離が生じる等、事業実施が困難な場合は、その原因を当会で分析し、計画の見直しについて指導、助言を行い、速やかに事業計画の軌道修正を図る。

また必要に応じ、専門家（中小企業診断士、税理士、弁護士等）、中小企業 119 を通じた中小機構の専門家派遣、高知県商工会連合会の専門家派遣、高知県事業承継・引き継ぎセンター等を積極的に活用し、経営課題を解決する。

- ②売上増加や収益改善に伴い資金が必要な場合、日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金（マル経）や小規模事業者経営発達支援融資制度等を活用する等、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。
- ③販路開拓や設備投資等は、国・高知県等の補助金制度の周知および申請助言、指導、支援を実施することで、着実な計画実行（販路開拓および設備導入）支援へと繋げていく。
- ④景気動向、経済情勢等経営環境の変化があった場合は、上記を踏まえ、都度軌道修正を行うことでPDC Aサイクルを確立させ、小規模事業者の持続的発展に向けた伴走型支援を実施する。

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

オンラインによる販路開拓等に関心はあるものの、「高齢化」「知識不足」「人材不足」等の理由により、基幹産業である製紙業だけでなく、全体的に IT を活用した販路開拓等の DX に向けた取組が進んでいないため、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている事業者が多く存在する。

効率的な需要開拓には DX の観点が必要であるとの理解を深めて頂き、まずは IT を活用した販路開拓手法を広く浸透させ、具体的に需要開拓効果を上げていくことが課題である。

また、展示販売会等への参加事前指導は行っているが、事後指導については、アンケート結果のフィードバックのみで、結果に基づいた改良支援までは十分に行えていないことも課題である。

(2) 支援に対する考え方

アンテナショップでの催事や本会単独で展示会開催は困難なため、県内及び大阪・東京等での展示会への出展、出品を支援する。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、出展期間中には陳列、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。

コロナ禍、アフターコロナにおいては対面での展示販売会・商談会の開催が難しくなっており、今後は非対面でも全国的に顧客獲得を図れるよう、SNS活用やECサイトの利用、ホームページ作成によるネット販売等、地域内小規模事業者のDX推進に向けた支援が重要になる。

(3) 目標

【①展示会・商談会およびアンテナショップへの出展支援】

| 内 容 | 現状 | 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 |
|--------------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| (ア)展示会への出展事業者数 | - | 1者 | 1者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| うち成約件数 | - | 1件 | 3件 | 5件 | 5件 | 10件 |
| 専門家活用事業者数 | - | 1者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| (イ)アンテナショップ等への 出品事業者数 | - | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| 目標売上高増加率/者 | - | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |

【②IT（ホームページ、SNS等）を活用した新たな需要の開拓】

| 内 容 | 現状 | 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 |
|----------------------------|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| (ウ)日高村商工会企業紹介ページ 参加事業者数 | 18者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 |
| 目標売上高増加率/者 | - | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| (エ)インターネット販売事業者数 | 1者 | 2者 | 3者 | 4者 | 5者 | 6者 |
| 目標売上高増加率/者 | - | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 専門家派遣制度利用 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |
| (オ)自社ホームページ作成事業者数 | - | 3者 | 3者 | 4者 | 5者 | 6者 |
| 目標売上増加率/者 | - | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 専門家派遣制度利用 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |

(4) 事業内容

①展示会・商談会・アンテナショップへの出展支援

事業計画策定事業者と新商品開発・新サービスの提供を実施する事業者を対象に、販路開拓や新規顧客獲得に向けた展示会・商談会・アンテナショップに参加する。

<事前支援>

中小企業診断士等の専門家と協力して商品・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からの聞き取り調査シートの作成と、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、顧客反応の収集や出品商品の説明補助支援等を行う。

<事後支援>

展示会・商談会・アンテナショップへの出展を通じて得られた聞き取り調査シートから「顧客への商品サンプル提供状況」「顧客との商談進捗状況」「商品の評価、改善点」等に整理し、事前準備支援を行った専門家と共に分析を実施することで、商品・サービスの磨き上げを図る。

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向上に繋げる。

【想定される商談会・展示会・アンテナショップ等】

| 展示会等 | 概要 | 対象者 | 規模 |
|-----------------------|---|------------------------------------|--|
| アグリフードEXPO (東京・大阪) | ㈱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 工食品の生産者 | 東京会場 (2018年実績) 来場者数：12,385人 出展社数：672社 大阪会場 (2019年実績) 来場者数：15,892人 出展社数：470社 |
| グルメ&ダイニング スタイルショー | 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 | 1次産業から6次産業 まで国産品を取り扱 う事業者 | 2021年度春実績 来場者数：20,022人 出展者数：285社 |

| | | | |
|---------------------------|---|--------------------|--|
| 東京インターナショナル・ギフト・ショー | 消費財関連業界国内メーカーの展示商談会 | 国内消費財関連業界のメーカー等事業者 | 2021年度春実績 来場者：100,383人 出展者数：1,115社 |
| まるごと高知 | 東京にある高知県産品を扱うアンテナショップ。 (一社)高知県地産外商公社が運営 | 高知県産品を取扱う事業者 | 2021年実績 売上：386,329千円 来店者数：562,639人 |
| ものづくり総合技術展 (リアル・オンライン) | 高知県内の製造業者が中心となって出展する展示商談会 | 県内外に販路を拡げたい製造事業者 | 2021年実績 来場者数：23,500人 出展社数：114社 |
| （株）村の駅ひだか | 村内外の新鮮な農産物取扱いを中心とした商業施設。飲食店や商工会会員による運営スペース有 | 村内外の農産品等を取扱う事業者 | 2021年実績 売上：202,231千円 来店者数：174,115人 |

②IT（ホームページ、SNS等）を活用した新たな需要の開拓

地域内外問わず幅広い消費者に対してPRするため、現在ホームページを作成していない事業者または有効活用出来ていない小規模事業者に対して、当会ホームページ内で企業紹介ページを作成、企業紹介、商品・製品のPR方法等を伴走型で支援し、小規模事業者自らが更新できるよう支援を行うことで既存商圏以外への需要の掘り起しを行う。

また全国商工会連合会のECサイト「ニッポンセレクト.com」への出品を促し、知名度向上と売上増加を図り、新たな需要を開拓する。

展示会・商談会に参加する小規模事業者や現在ホームページ等を活用し販路開拓に積極的に取り組んでいる小規模事業者に対しては、高知県商工会連合会に登録された専門家による専門家派遣を通じて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実施し、ホームページをより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

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組については不十分であったと思われる。

今後は事業を実施した結果、小規模事業者の経営および地域にどのような影響を与え、また今後どうすべきか、これまで以上に日高村行政担当者とも連携し、検討を重ねていく必要がある。

(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・日高村産業環境課長・金融機関職員（外部有識者）等をメンバーとする「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、評価および改善提案を受ける。

②評価結果の公表

当評価委員会による評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針や日高村への施策提言等に反映させるとともに、当会事務所への備え付け及び当会ホームページに掲載することで、小規模事業者が常に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の主催する研修会の受講による支援能力の向上を図るとともに、支援にかかる情報交換やスキルの共有を当会の職員間で行ってきた。また専門家派遣時には常に職員が帯同し、支援スキルの習得に努めてきた。

研修受講後には当会の職員間でその支援内容について共有を図り、支援実施後は支援の進捗状況等について随時情報共有を図ってきた。

[課題]

法改正や各種補助金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、デジタル化・IT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が、少ない人員での支援体制であるため全員が研修に参加出来るわけではないため、今後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および支援ノウハウの共有が必須である。

今後は、高知県商工会連合会や中小企業基盤整備機構主催の研修会に積極的に参加することで、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 およ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、かつ職場内での情報・ノウハウの共有を図ることで、組織としての支援力の底上げに繋がる。

上記取り組みによって、職員個々の支援能力向上はもちろん、それを結集す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

小規模事業者が新しい生活様式に対応したビジネス転換を図るためには、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。

当会が目指す支援は、巡回・窓口問わず「対話と傾聴」を基本的な姿勢とし、きめ細やかな支援を通じて経営者の内発的動機付けを促し、小規模事業者の自走化と自己変革力の向上に繋げていくことが重要であり、こうした支援を行える人材育成を目的に、以下の取組みを実施する。

①OJT による資質向上

経営指導員及び経営支援員がともに現場での支援ノウハウを習得できるように、巡回・窓口を問わず専門家派遣時には可能な限り帯同する。専門家による小規模事業者への指導やアドバイスについては、その手法やアドバイス内容を同行支援の中で習得し、かつ当会の職員間で習得した内容について意見交換し、情報共有することで全体の支援能力向上を図る。

②OFF-JT による資質向上

高知県商工会連合会や中小企業基盤整備機構四国本部が主催する「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」も積極的に受講する。

また、社会動向や消費者ニーズを察知し、新たな需要開拓を提案する能力」や「創業・事業承継に関する支援能力」、IT・デジタル化に対応するため「経営指導員向けのITに関する研修会」に積極的に参加する。

③DX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DX推進への対応について、経営指導員等のITスキルを向上させ、DX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)業務効率化の取組に関するセミナー

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

イ)需要開拓の取組に関するセミナー

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

ウ)その他の取組に関するセミナー

- ・オンライン経営指導の方法
- ・DX活用で災害による業務停滞リスクに備えるBCP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、OJTで得た情報、知識については、復命書や報告書の回覧に留まらず、ポイントとなる事項について当会の職員間で随時説明・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4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: 横山敬子
- 連絡先: 日高村商工会 電話番号 0889-24-5901

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・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、見直しをする際の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

〒781-2153 高知県高岡郡日高村本郷6番地1 2F
日高村商工会
TEL:0889-24-5901 / FAX:0889-24-4415 E-mail: hidaka@kochi-shokokai.jp

②関係市町村

〒781-2194 高知県高岡郡日高村本郷6番地1
日高村 産業環境課
TEL:0889-24-4647 / FAX:0889-24-4793 E-mail: sangyou@vill.hidaka.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 | 2,130 | 2,130 | 2,830 | 2,830 | 2,830 |
| 各種調査事業費 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 評価委員会運営費 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 専門家派遣費 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| 展示会出展費 | 700 | 700 | 1,400 | 1,400 | 1,400 |
| 広報費 | 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 |
|-----------------------------------|
| 会費、国・県及び村補助金のほか本事業実施にあたり活用可能な委託費等 |

(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 |
| |