

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	黒潮町商工会（法人番号 6490005002813） 黒潮町（地方公共団体コード 394289）
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (1) 各種分析・調査に基づく事業計画策定と実行支援 (2) 地域資源の活用と新たな需要開拓や販路拡大による売上・利益の向上 (3) IT化・DX推進による販路拡大と業務効率化 (4) 小規模事業者との対話と傾聴による自立的な経営の改善・発達の促進 (5) 事業承継・創業支援強化による地域商業機能の維持発展
事業内容	経営発達支援事業の内容 3. 地域経済動向調査に関すること ・地域経済動向調査を実施し、小規模事業者の実態を把握する ・「REASAS」を活用した地域の経済動向の調査・分析を行い調査結果を公表（HP）する。 4. 需要動向調査に関すること ・黒潮町の地域資源や水産品を活用した生産者や食品製造加工業者を中心に需要動向調査を実施する。 5. 経営状況分析に関すること ・経営分析セミナーを開催し、小規模事業者の経営課題解決に向けた内部環境と外部環境の把握整理を行い、経営分析を実施。 ・巡回訪問による経営分析対象事業者の発掘。 6. 事業計画策定支援 ・事業計画策定セミナーを開催し策定支援を行う。 ・IT専門家派遣やDX推進セミナーを開催し支援を行う。 ・事業計画策定支援および事業承継計画策定支援を行う。 7. 事業計画策定後の実施支援 ・PDCAサイクルによる定期的な巡回訪問にてフォローアップを行う。 ・事業承継・創業計画策定支援に対するフォローアップを行う。 8. 新たな需要の開拓支援 ・展示会（即売会）や商談会の出展支援を行う。 ・IT化やDXを活用した支援により、新たな販路開拓に繋げる。
連絡先	黒潮町商工会 〒789-1931 高知県幡多郡黒潮町入野 1936 番地 1 TEL：0880-43-1203 FAX0880-43-4330 e-mail： kuroshio@kochi-shokokai.jp 黒潮町 〒789-1992 高知県幡多郡黒潮町入野 5893 番地 TEL：0880-43-2113 FAX0880-43-2060 e-mail： 10420040@town.kuroshio.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) 地域の現状と課題

① 黒潮町の現状

★ 立地

黒潮町は平成18年3月20日に旧大方町と旧佐賀町が合併して発足した町である。高知県西部の太平洋沿岸に位置し、高知市より車で約2時間弱の距離にある。海岸沿いには砂浜が多くあり、中でも約4kmにも及ぶ入野海岸と入野松原は県内でも有名で、県内外から多くの観光客やサーファーが訪れている。

地域資源としては、鯉の一本釣りで日本一にも輝いた鯉釣漁船を保有する会社を筆頭に、地域ブランド「土佐佐賀日戻り鯉」をはじめとする漁業が盛んであり、農林業の割合が高く、第1次産業が町の主要産業となっている。また、全国的にも珍しいすべての工程を風と太陽熱だけで塩を作る地域ブランド「土佐黒潮天日塩」の産地としても有名である。観光とスポーツを組み合わせた「スポーツツーリズム」にも力を入れており、

天然芝のサッカー場、野球場、陸上競技場、テニスコート、体育館等の整備により、スポーツ大会・合宿を開催することで、県内外チームの誘致を行い交流人口の増加を図っている。

【図表1】 黒潮町位置図

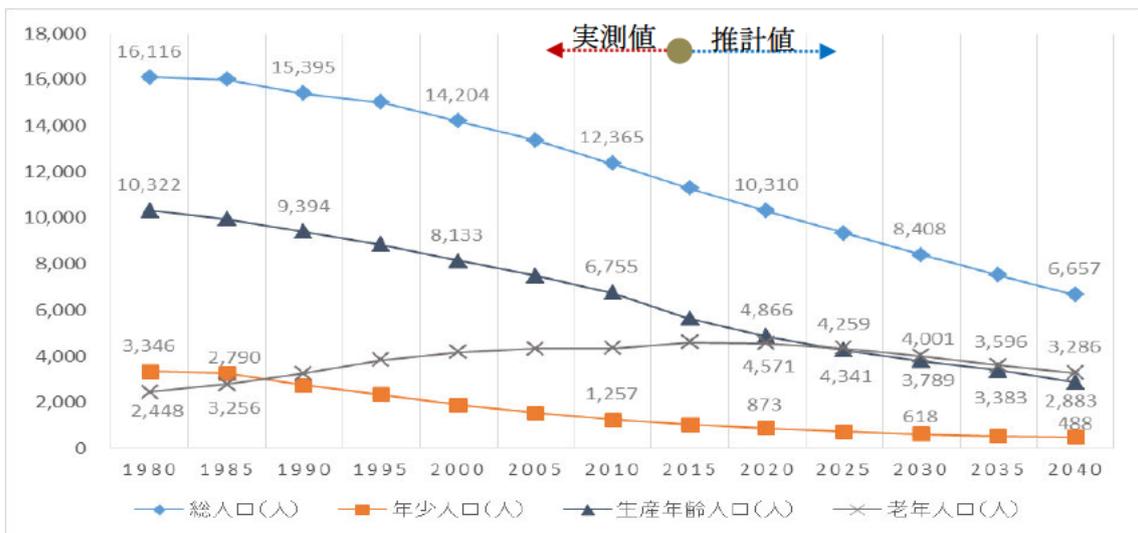


出典：黒潮町役場提供

★ 人口構成

黒潮町の人口は昭和55年の16,116人を境に、大都市圏への大幅な人口流出の影響により減少を始め、平成22年に12,365人でピーク時の4分の3になり、令和5年7月31日には10,271人（ピーク時対▲37.3%）と減少の一途を辿っている。

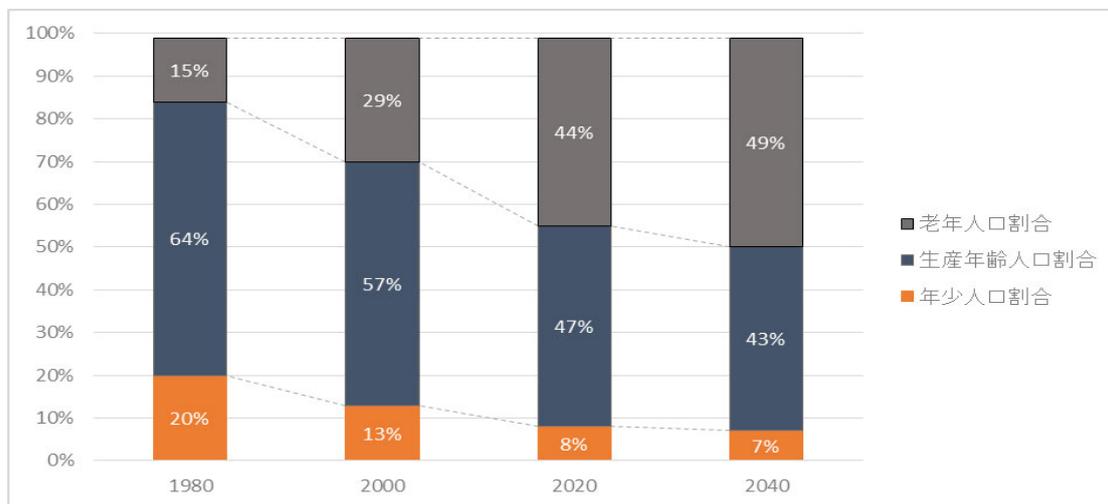
【図表2】 黒潮町の総人口及び年齢3区分別人口の推移



【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」、黒潮町提供

年齢別では高齢者の割合は全国平均の約 25%と比べても高い水準であり、少子高齢化により後継者不足が起こるほか、地元産業に多大な影響を与える。購買力の低下から消費市場の縮小および、町内における小売店の衰退・廃業が進み更に厳しくなることが懸念される。商工業者が継続して事業を行えるように支援していく必要がある。

【図表 3】 黒潮町の年齢 3 区分別人口割合の推移



【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」、黒潮町提供

しかし、黒潮町の抱える最大の問題は、南海トラフ巨大地震の被害である。平成 24 年 3 月 31 日に内閣府より発表された黒潮町における南海トラフ巨大地震の最大津波高は「34.4m」であり、国内で最も高い数値となっている。この発表は、黒潮町民はもとより地域経済を担う商工業者にとって大変厳しい問題となった。企業誘致のほか、既存の事業者においても新規の設備投資が困難な傾向であった状況に拍車がかかり、町の産業が深刻な影響を受けるのは明白である。また、人口流出の加速と来訪者の減少、有事の際の経済の停止・低迷が懸念され、地域経済にも多大な影響を与えることが危惧される。

【図表 4】 高知県各市町村の海岸線での最大津波高



【出典】 高知県庁 南海トラフ地震に備えるポータルサイト

現在、黒潮町では津波対策として津波避難タワー・避難導の建設も終わり、『町民全員が避難し犠牲者を「0」にする』という強い目標のもと、町全体で防災意識を高めている。

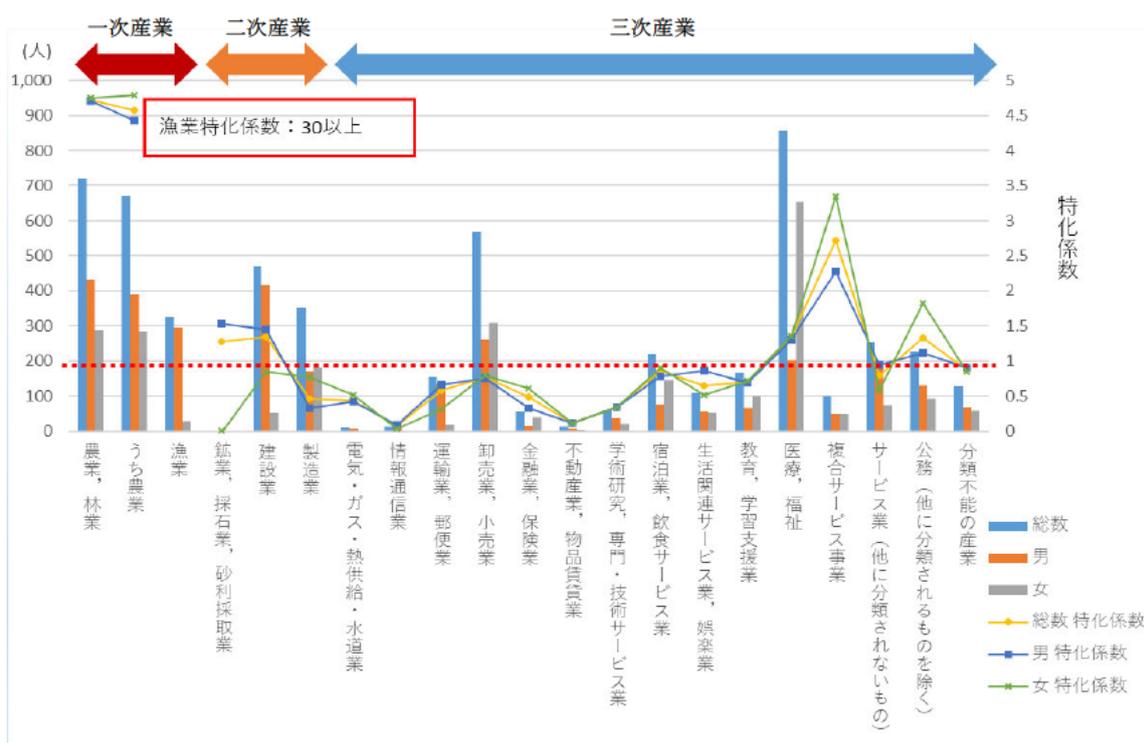
また、津波の発表に悲観することなく、防災の街づくりとして缶詰工場を建設し、災害があった時の非常食用缶詰の開発と販売が進められている。災害時の食料（炊き出し訓練）やライフラインの確保は非常に重要であり、町だけでなく地元の商工業者が担う役割も大きいといえる。

いつ来るか分からない災害に対しての備えは早急に行う必要があり、町と連携し地元産業が復旧する仕組みを構築しなければならない。そのためにも、商工業者間での連携体制の構築と事業所一つひとつの事業継続力強化計画やBCPの策定が必要不可欠となる。

2. 産業別における現状

黒潮町の産業別就業人口を見てみると、農業、林業、卸売業、小売業、医療、福祉の就業者が多く、次いで、建設業、製造業、漁業となっている。鉱業、砕石業、砂利採取業、情報通信業、不動産業、物品賃貸業は、特に就業者が少なくなっている。

【図表5】男女別・産業別就業人口及び特化係数



【出典】令和2年人口等基本集計（総務省統計局）

黒潮町は、鰹の一本釣りで日本一にも輝いた鰹釣漁船を保有する会社を筆頭に漁業が盛んであるほか、農林業の割合が高く、第1次産業が町の主要産業となっている。しかしながら、第1次産業において高齢化による中山間地域の農林地の衰退や、漁業を含めた労働者全体の平均年齢上昇により、後継者問題や新たな人材確保の問題が起こっている。主要産業の衰退により町の財政が圧迫され、更なる人口流出を招く危険性がある。

また、少子高齢化と人口減少により、事業者の廃業が相次ぎ町民の日常生活の不便さが増すことが予想され、必要な時に必要な物が手に入らない事態に陥る可能性がある。

3. 商店街および地区内商工業者・小規模事業者における現状

黒潮町の商工業者数は令和5年9月時点で417事業所、そのほとんどが小規模事業者（事業所数395事業所、小規模事業者割合94.7%）である。現在264の事業者が商工会に加入している（加入率63.3%）。

【図表6】 黒潮町商工業者数推移（黒潮町商工会調べ）

	商工業者	小規模事業者	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食宿泊業	サービス業	その他
H30. 4.1	440	421	87	66	6	103	65	96	17
H31. 4.1	420	402	82	62	6	97	64	92	17
R2. 4.1	417	400	79	62	7	96	65	91	17
R3. 4.1	420	400	80	61	9	95	64	92	19
R4. 4.1	420	398	78	64	10	95	61	97	15
R5. 4.1	417	395	78	63	10	94	61	96	15

地域内の商工業者は年々減少傾向にあるが、直近5年間は、ほぼ横ばい状態である。小規模事業者数は、商工業者数と比べても減少率(4.1%)が高く廃業等が相次いでいる。廃業の理由としては高齢化による比率が高く少子化と後継者不足の影響が顕著に現れている。

卸・小売業は全体で104事業所ありもっとも業種割合が高いが、人口減少の煽りを最も受けている業種である。各集落に点在してはいるものの、無店舗の集落も多く存在してきており、車に乗れない高齢者も多くいるため、買い物難民が発生している。小売店がある集落でも、人口減少による売上の減少から店舗を維持することが難しい赤字経営の事業者が多く、近隣住民からの継続要望がある中で事業の存続について葛藤されている。有事の際には小売店の存在意義は大きく、いかに持続的に経営させていくかが今後の課題になると考えられる。

小規模集落の小売店に限らず、商店街からの最寄り品や買回り品の町外流出は顕著に表れている。町内にある町外資本のチェーン店や近隣の四万十市や宿毛市の大型店へ流出し、販売品目に関わらず町内消費は減少し、「商店街の空洞化」を招いている。小売店の存続は地域の経済活動を維持するためにも重要であり、災害時に物品を供給するためにも必要不可欠な業種である。

建設業は全体で78社あり、比較的高い水準となっている。高知県では木造住宅耐震化促進事業を実施しており、南海トラフ巨大地震に向けて住宅の耐震化を推進している。黒潮町内でも耐震に対する意識は高く、ライフライン確保のために国道沿いに立地する住宅や建設物の耐震状況の調査を進めている。しかしながら、木造住宅耐震化促進事業を利用するには、耐震診断・耐震設計・耐震改修という3つの要件を満たす必要があり、すべてを満たしている事業者は5店舗しかない。

そのため、町外の建設業者に耐震関係の仕事を奪われている状態にある。耐震診断は耐震診断士が行うため、耐震設計・耐震改修と区別できるが、診断のみで終わる場合や設計ができる事業者が少ないことから、町外に顧客が流出してしまう。

【図表7】

耐震改修設計と耐震改修工事の推移

(単位：件数)

	H 21	H 22	H 23	H 24	H 25	H 26	H 27	H 28	H 29	H 30	R1	R2	R3	R4
耐震改修設計	3	3	14	8	12	32	86	143	184	195	185	134	140	90
耐震改修工事	2	2	6	11	6	13	54	110	138	154	177	147	148	106

黒潮町役場提供

黒潮町の「南海トラフ巨大地震の関心度」を調査したアンケートでは、「おおいにある・ある」の割合が 94.6%と高く、町民が地震に対して危機感を抱いている。これに伴い耐震診断や耐震工事への需要も多く、今後も伸びていくマーケットであると考えられる。これらの需要に対応し、地域内で供給を行っていくためにも、各事業所が耐震診断・耐震設計・耐震改修の資格を得ることが重要であり、支援を要する業種であるといえる。現在でも、建設業許可の取得や公共工事の入札手続等の支援を行っているが、許可の取得も 14 件ほどしかなく、事業所としての信頼を得るためにも引き続き支援を行っていく。

また、震災にあった際にも被災者の住居やライフラインの確保は最優先事項であり、これらに精通している建設業者は早期復興を行うためにも重要な業種である。

製造業においては、黒潮町が太平洋に面する町であることから、魚類を加工して干物や調味料類を製造している事業所が多くある。昔から町内では干物が多く流通しており、移動販売等を行っている事業所もある。近年では町独自で缶詰工場を建設し、製造業の活性化をはかるとともに、南海トラフ巨大地震を前にして、地震に負けない街を創るために防災事業を進めている。

4. 通勤通学における移動実態と消費流失状況

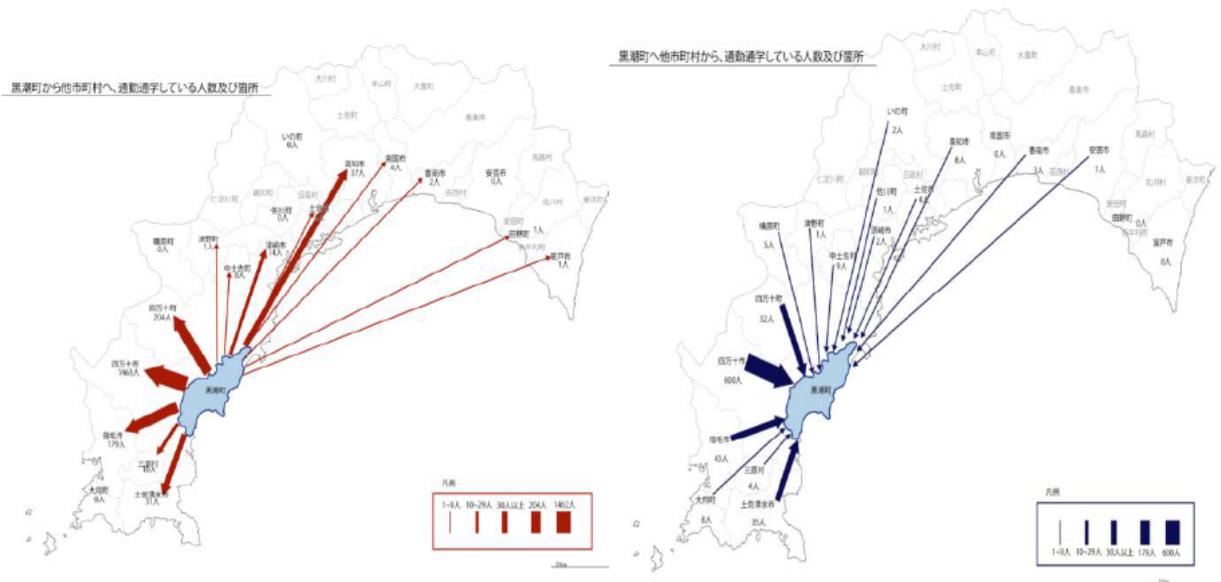
黒潮町は大型量販店やチェーン店が多数立地している四万十市、四万十町、宿毛市等が近隣にあり、それらの市町村に雇用依存や消費の流出をしている状態にある。これには、南海トラフ巨大地震の影響による、地価の低下や空き家が増加していること、町内で少子高齢化が進み事業所数の減少や消費者の購買活動の変化等が背景にあると考えられる。中でも四万十市への雇用依存が多くあり、黒潮町在住の就業・就学者の約 25%もの人が通勤している。

他市町村から黒潮町へ通勤・通学で通う人の合計は 786 人(国勢調査：直近値)となっており、そのうち 75%以上が四万十市である。このことから通勤通学者の双方移動先として四万十市は、最も関係の強い市であると言える。また、黒潮町から他市町村へ通う人数に比べて、他市町村から黒潮町に通ってくる人数は半分以下であり、就労・就学先ともに四万十市に依存している。

通勤通学を他市町村に依存していることから、住居が町内であるないに関わらず買い物を通勤通学のついでに他市町村で行う人がほとんどである。また、町内に在住し就労している人に関しても大型量販店まで車で 15 分という利便の良さから、家に帰る前に少し遠出をし、買い物をし帰るとい人も多くいる。

町内での消費活動を活性化させなければ、現存の事業所の衰退は急激に進み、有事の際に自給できない状態に陥る危険性が危惧される。

【図表 8】 黒潮町から他市町村（左） 他市町村から黒潮町（右）へ通勤通学している人数及び箇所



黒潮町提供 【出典】国勢調査

②黒潮町における商工業の課題

- (1) 生産年齢人口の減少傾向が続くことにより、地区内商工業者の減少が想定されるため、域外への消費の流出が予想される。
- (2) 地域資源を一部の商工業者しか活用できてないため、商品開発や新サービスの提供など付加価値を高めることにより、新たな販路開拓や交流人口からの外貨獲得を行う取り組みが必要である。
- (3) 国や行政等の支援策が充実してきているが、事業者自身が経営について自発的に考え行動する状態には至っていない。
- (4) 南海トラフ地震により想定される被害を最小限に抑え、迅速な復興と継続的な経営を行う支援体制作りが必要である。
- (5) 経営者の高齢化や経営環境の悪化、後継者不足による廃業が増加しており、経営環境の整備や、後継者の育成及び円滑な事業承継に向けた取り組みが必要である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 長期的な方針：10年程度の期間を見据えて

人口減に伴う経済の縮小、少子高齢化の進展に伴う生産年齢人口の減少、後継者問題、新型コロナウイルスの影響など小規模事業者を取り巻く経営環境は、一層厳しさを増すことが予想される中、2008年から「黒潮町総合振興計画」を町の最上位計画と位置づけ主要施策および重点施策を示してきた。現在は、2014年に成立した「黒潮町まち・ひと・しごと創生総合戦略」を黒潮町の総合戦略と位置づけ各種取り組みを実施している。

※黒潮町総合振興計画は「黒潮町まち・ひと・しごと創生総合戦略」を組み込んだ総合計画となっており、産業振興を中心とする創生基本計画に加え、福祉基本計画、教育基本計画、防災基本計画の4部で構成されており、今後5箇年で重点的に取り組む政策・施策・事務事業をそれぞれ記述し、従来の計画と異なり職員の業務に取り組む際の判断指針・行動指針として活用することに重点を置き戦略の達成を目指す。

第1期での地方創生に関し継続を力にして果敢に挑戦していくため、現在の創生基本計画に掲げる4つの基本目標を引き継ぐこととして以下のとおり設定している。

【黒潮町まち・ひと・しごと創生総合戦略（基本目標）】

- | | |
|--------|--------------------------|
| 基本目標 1 | 地産外商により安定した雇用を創出する |
| 基本目標 2 | 新しい人の流れをつくる |
| 基本目標 3 | 若い世代の結婚・妊娠・出産・子育ての希望を叶える |
| 基本目標 4 | 地域とともに安心して暮らし続けられる環境を作る |

※うち基本目標1・2に関しては黒潮町商工会に特に関連があるため、記述する。

上記基本目標1については、少子高齢化が進む黒潮町において、人口ビジョンに示す人口規模を達成するためには、産業振興により安定した雇用の創出といった「しごと」づくりが不可欠である。第1期総合戦略では、所得全体の底上げに着目し、安定した雇用創出を目指して推進する中、スポーツ合宿の実績が大幅な伸びを見せていることから、黒潮町の成長産業と位置づけ、町内における消費活動の拡大につながる取り組みを展開してきた。

その結果、各分野における新規就業者の目標値は達成するといった成果となり近年、有効求人倍率も高水準で推移するなど雇用情勢は改善している。しかしながら、生産年齢人口の減少等により、各分野における労働力不足が新たな課題となっている。

これから黒潮町の担い手となる若い世代が就業意欲を持てる魅力ある産業確立を目指し、地域にある資源を有効に活用しながら、作物の高付加価値や経済波及効果の大きい産物の生産拡大・販売促進、新たな製品（商品）の開発などにより、地域全体の生産性を高めることで産業の振興を図るとともに、人材確保の取り組みを支援していく。

基本目標2については、黒潮町への新しい流れをつくるため、“黒潮町を知る”ことから始め、黒潮町に“住んでみたい”“住んでみる”と順を追ったプロセス構築を進め、その受け皿となる環境を整えることを重点に推進しており、現状課題となっている労働力不足の解消と黒潮町への確かな定着につなげるため、第1期で進めた移住施策の取り組みに加え、地域課題の解決や将来的な地方移住に向けた裾野を広げ、定住に至らなくとも、黒潮町に継続的に多様な形で携わって頂ける「関係人口」の創出に取り組んでいく。

また、黒潮町で生まれ育った若い世代（10代後半から30代前半の世代）は、依然として進学や就職により黒潮町から転出する傾向にあるが、「黒潮町に帰る」ということを意識してもらえるよう幼少期からの「ふるさとキャリア教育」の充実による意識醸成と産業振興施策や子育て支援施策と連携した具体的な生活に関する情報の提供など、Iターンと異なるアプローチで取り組みを展開していく。

黒潮町総合戦略・創生基本計画から抜粋

基本目標1・2における商工業分野の計画実現に向けた取り組みについては、当商工会が主導的役割を果たすべき分野であるため、行政・各関係機関と連携し、商工会の持つノウハウやネットワークを活かした地域資源を活用した商品の開発・流通・販売体制の整備および情報発信、後継者・移住者による事業承継・創業支援を実施することで、商業機能維持を図り域内小規模事業者および住民が安心して暮らし続けることができるまちづくりの推進していく必要がある。

小規模事業者を取り巻く課題及び黒潮町総合戦略を踏まえ、地域経済を発展させるよう、継続的な支援を行うため、当会の描く「小規模事業者の今後10年間の中長期的な振興の在り方」は以下の通りである。

- (1) 小規模事業者が理念、課題、計画、目標を明確にした事業計画に基づき経営を行えるよう支援し、商工業者の減少に歯止めをかけ持続的発展を通じた商業機能の維持を図る。
- (2) 地域資源を活用した新商品開発や商品のブラッシュアップ、スポーツツーリズムなど観光資源を活用したサービス提供を推進させることで地域経済の活性化を図る。
- (3) 小規模事業者の自立的な経営を支援することで、地域全体の持続的な発展を促す。
- (4) 災害発生時でも事業の継続・早期復旧が行なえるよう小規模事業者の経営基盤の整備を行う。
- (5) 円滑な事業承継を促進すると同時に、移住者等への創業支援を推進することにより域内小規模事業者の新陳代謝を高め、地域商業機能の維持・発展を図る。

② 黒潮町まち・ひと・しごと創生総合戦略との連動・整合性

「第2期黒潮町まち・ひと・しごと創生総合戦略（令和2年～令和6年）」では、人口減少の人口問題を切り口に施策分野を整理し、本町の産業振興を中心として「人口減少の克服」と地域経済の活性化」、すなわち「地方創生」の実現に向けた今後5箇年の基本目標や基本的施策等の方向性をとりまとめ、目標達成に向けた取り組みが進められている。

上記のとおり、「第2期黒潮町まち・ひと・しごと創生総合戦略」では、地場産業の振興による安定した雇用の創出に向けた「地場産業の振興」「地産外商の推進」「観光関連産業の強化」、安定した雇用の創出」が掲げられており、当商工会が目指す今後の10年間の小規模事業者支援の在り方と連動性・整合性を有する。

③ 商工会の役割

上記を踏まえ、10年間を見据えた長期的な小規模事業者の振興のあり方として次に掲げる項目について推進を図り小規模事業者の持続的発展による地域経済活性化に努めていく。

- (ア) 現状の経営改善普及事業（税務・労務・記帳・金融等）における経営指導は、継続しつつ対話と傾聴・共感に注力した支援を通じて、変化する経営環境への対応力、需要動向の把握、経営分析の実施、事業計画の策定等、小規模事業者が経営課題の本質を改善し、経営力を高めることで持続的発展へと繋げるための個社支援を実施する。

- (イ) IT やデジタル技術を活用し、生産性向上および販売促進の強化を通じて中山間地域でも生き残っていただける意欲のある小規模事業者を育成し、DX に向けた意識向上と経営の変革を推進し競争力を高めていくことで経営力の向上に繋げていく。
- (ウ) 高齢化が進む中、事業承継並びに域内における創業促進のため、商工業の活性化に向けた取り組みに加え、農業・林業やスポーツを中心とする観光面等、域外需要の取り込みを通じた町内消費の喚起に結びつけることで新たな経済効果を呼び込む取り組みを進める。魅力ある事業所を創出することで地域経済の活性化に繋げる。
- (エ) 小規模事業者との対話と傾聴を重ね個々の課題を設定した上で地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みに繋げる。
- (オ) 展示会・商談会への出展等、新たな需要開拓を目的とするために地域資源を活用し「売れる商品づくり」「販路拡大」「ブランド化」を通じて地産外商に取り組む。

上記の役割を満たすことで地域経済の中心的な支援機関としての責務を果たす。

(3) 経営発達支援事業計画の目標

【目標①】 各種分析・調査に基づく事業計画策定と実行支援

【目標②】 地域資源の活用と新たな需要開拓や販路拡大による売上・利益の向上

【目標③】 IT 化・DX 推進による販路拡大と業務効率化

【目標④】 小規模事業者との対話と傾聴による自立的な経営の改善・発達の促進

【目標⑤】 事業承継・創業支援強化による地域商業機能の維持発展

以上の目標に沿った支援を実施することで、小規模事業者と一緒に課題を発見し、経営者自ら行動する力を養うことにより経営基盤の維持・発展することが期待できる。

また、事業承継や創業支援を通じて雇用の維持に繋げ、地域住民が住みやすい環境を創出し、地域経済の活性化に寄与することを地域への裨益目標とする。

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) 目標達成に向けた方針

① 目 標	各種分析・調査に基づく事業計画策定と実行支援
達成に向けた方針	経営分析や地域経済動向調査の実施により、小規模事業者の強みや販路拡大等の機会把握したうえで、事業計画の策定と実行支援に取り組み、事業の持続的発展に繋げる。
② 目 標	地域資源の活用と新たな需要開拓や販路拡大による売上・利益の向上
達成に向けた方針	当町で既に開発・提供されている地域資源を活用した商品・サービス、また開発予定の新商品・サービスに対する需要動向調査を実施し、その結果等に基づき・改良開発を支援する。 これにより商品・サービスの魅力を高めるとともに、事業計画の策定と実行支援を通じて売上および利益の獲得までを支援する。 また、県外への販路開拓を目指し国内外バイヤーが集う展示会・商談会へ参加し、地産外商への取り組みを積極的に支援する。
③ 目 標	IT化・DX推進による販路拡大と業務効率化
達成に向けた方針	新たな需要開拓や販路拡大のため、展示会への出展を実施し、地域資源を活用した新商品サービス開発DX推進による生産性向上を図る。 ITやデジタル技術を活用し、生産性向上および販売促進の強化を通じて、中山間地域でも存続できる意欲ある小規模事業者の育成に努め、DXに向けた意識向上と経営の変革を推進し競争力を高めていくことで経営力の向上を図る
④ 目 標	小規模事業者との対話と傾聴による自立的な経営の改善・発達の促進
達成に向けた方針	行政等の支援策を契機とした事業計画の策定ではなく、個々の課題に対して小規模事業者自らが現状とあるべき姿を考え本質的課題を認識するよう、対話と傾聴を通じて支援することで、実効性の高い事業計画の策定と実施を促していく。
⑤ 目 標	事業承継・創業支援強化による地域商業機能の維持発展
達成に向けた方針	高知県事業承継・引継センターとの連携のうえ、移住者による起業や事業承継の相談を実施。後継者不在の事業所については、事業譲渡等新たな事業存続の形を提案し早期に経営が軌道に乗るように事業計画と実行を支援していく。黒潮町は、サーフィンが盛んであり、移住定住される方も増加しているため新規創業支援や上記の事業譲渡を含めた創業計画の策定を支援するなど創業支援と事業承継支援を強化することで地域商業機能の維持発展を図る。

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) 黒潮町及び周辺地域の人口及び経済動向の把握に関する調査と分析結果の情報提供及び事業計画策定支援

現状と課題

当会の地域経済の実態把握については、経営指導員を中心に巡回訪問や窓口相談で直接事業者にはアヒアヒングを実施することで企業情報を収集していた。また、経営指導員間で調査項目統一が出来ておらず、収集内容にばらつきがある。調査結果についても、カルテ等への記載がされていない場合があり、職員間での情報共有が出来ていない。

事業所への経済動向の伝達は、必要に応じその都度経営指導員が個別に情報を収集し、管理・運用・分析・情報提供を行っており組織的な管理や活用や共有が行えていない。

(2) 目標

	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
①RESAS 活用分析の公表回数	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	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地域経済動向分析

「RESAS」を活用した地域の経済動向の調査・分析に加え、高知県財務事務所の経営指標、高知県の消費動向調査の利用を行い、黒潮町の経済動向の把握に努める。

調査結果は、当会のホームページで年1回公表する。

分析方法	調査項目
「RESAS」 地域経済循環マップ・生産分析	黒潮町の各産業の生産額の傾向・分析
「RESAS」 産業構造マップ	黒潮町の産業状況の把握
「RESAS」 観光マップ	黒潮町の宿泊者数の動向の把握
高知県財務事務所 経済指標	高知県内の経済概況及び法人企業景気予測調査から、個人消費、生産、雇用、設備投資、消費者物価企業景気、売上高、経常利益等の把握
県民消費動向調査	黒潮町の購買動向（最寄り品・買い回り品等）の把握

②地域景気動向調査の実施

地域経済動向等については、具体的な黒潮町の小規模事業者の実態を把握するため、下記の内容で調査・分析・提供定期的に実施する。分析結果は、当会ホームページで年1回公表する。

・実施内容

調査対象	小規模事業者 395 者（小売業、建設業、製造業、飲食・宿泊業、サービス業、農業（地産外商関連））
調査項目	売上・利益の推移、雇用、設備投資、資金繰り状況、今後の計画など
調査手法	【アンケートによる調査】 経営指導員が、調査票を作成し、巡回訪問による配布および記入説明 経営指導員等が年1回は会員事業所を巡回 巡回によるヒアリング実施
分析方法	経営指導員・高知県商工会連合会職員による集計・分析の実施
公表	年1回当会ホームページでの公表（調査内容を纏めて公表）

（4）調査結果の活用

調査・分析結果は、当会ホームページに掲載し、管内事業者に広く周知するとともに小規模事業者の事業計画策定や地域経済活性化策の立案等に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

第1期目の取り組みについては調査対象を缶詰製造業者、水産加工業者に特化した2事業者を選定し、災害時の「食」に着目し、黒潮町役場が主導する缶詰製造業者の商品開発や水産加工業者を対象に需要動向調査や、既存商品のブラッシュアップや販売戦略等、販路開拓につなげていく取り組みだったが、現状では、コロナ禍の影響により商談会・展示会への不参加等により、小規模事業者の売上・利益に影響を与える十分な調査が実施できなかったため、今回第2期目の計画においては、マーケットインの考え方にに基づき、アフターコロナを見据えた事業者ごとに必要な、商品開発・改善需要動向調査を実施することで、販路開拓に繋げていく。

（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
バイヤー需要動向調査対象事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
ヒアリング調査回数 年/1回	—	1回	1回	1回	1回	1回
来場者アンケート調査対象事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
アンケート収集件数 年/1者あたり5件	—	10件	10件	10件	10件	10件

(3) 事業内容

①バイヤー需要動向調査

地域小規模事業者が取り扱う各種商品が、様々な業種・業態のバイヤー等の目に触れ、情報交換ができる機会を創出し、商品力向上のヒントを得る場として食品流通業界に最新情報を発信する商談展示会で、全国の小売業をはじめ、卸・商社・中食・外食産業などから多数のバイヤーが来場し、出展者の新たな販路やビジネスチャンスにつながる場として、多数の来場が見込まれる「グルメ&ダイニングスタイルショー」等の大規模展示会において、当町内の水産加工業者、他食品等製造業者を中心に需要動向調査を実施する。BtoB、BtoC のそれぞれの観点から各小規模事業者が狙う市場の顧客や売り場を把握することで、商品・サービスの開発・改良・販路開拓支援に繋げる。

対象事業者	黒潮町内小規模事業者（水産加工業者）
調査項目	パッケージ・価格・量・味・ロット数・値入率・取引条件等
調査回数	年1回
調査手法	「グルメ&ダイニングスタイルショー」等の展示会に出展時に事業者および経営指導員がバイヤーから聴き取り調査を実施 2022 開催実績 <来場者数：24,983人 出展事業者数：180社>
収集サンプル数	1品あたり10件

②来場者アンケート調査

黒潮町内にある集客施設「道の駅ビオスおおがた」「道の駅なぶら土佐佐賀」において商工会職員が黒潮町内小規模事業者（主に食品製造加工業者）の開発した商品を対象に、消費者視点のアンケート調査を年1回実施する。

対象事業者	黒潮町内小規模事業者（食品製造加工業者）
調査項目	パッケージ・価格・量・味等
調査回数	年1回（1者/5件）
調査手法	黒潮町内集客施設への来場者を対象に、商工会職員がサンプリングによる聴き取り調査を実施 ・道の駅ビオスおおがた （令和4年度来訪者：383,164人） ・道の駅なぶら土佐佐賀 （令和4年度来訪者：420,790人）
収集サンプル数	1品あたり10件/ヶ所

(4) 調査結果の活用

バイヤー向けのヒアリング調査や消費者向けのアンケート調査については、事業者への報告書を作成・共有し、事業者がマーケットインの視点で商品開発できる機会の創出を図る。調査結果は、経営指導員がバイヤー目線、消費者目線それぞれの意見を説明し、商品改良や訴求方法について検討、必要に応じて販路拡大手法において高知県商工会連合会をはじめとする専門家派遣の実施や専門的ノウハウを有する専門家と連携、助言をいただき、事業者フィードバックすることで売上および利益の向上に繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状の経営分析については、経営分析セミナーを主軸に決算書データを用いた分析など実施してきたが、経営分析支援は一部の事業者に限定されている状況である。

また、決算時や補助金申請、融資斡旋申請書のためのツールの一つとして理解されていたため、経営分析の本質・重要性が未だに理解されていないほか、分析結果も経営発達に活かせてないことが課題である。昨今、新型コロナウイルス感染症の影響により、経営状況が悪化している事業者も増加しており、経営分析の表面的な課題以外に経営の本質的課題の把握の重要性が高まっている。第2期目となる本計画は、より効率的かつ効果的支援を実施するため「内部環境」と「外部環境」の把握整理を行い、経営分析の重要性を小規模事業者の方に理解して頂き、意識改革を図りたい。対話と傾聴を通じて小規模事業者の本質的な課題を把握し、経営分析を行うことで事業者の経営発達に寄与する。

(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 セミナー開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
経営分析事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者

※第1期目の経営発達支援計画では、ものづくり補助金、事業再構築補助金、県新チャレンジ事業支援補助金、持続化補助金、先端設備導入計画、経営力向上計画等の事業計画策定支援を契機とする経営分析が大部分を占めており、単に一過性の分析に留まっていたため、今回の第2期目の目標数は件数を絞り込むことで、効率的かつ効果的な分析を支援していく。

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの実施

事業者において経営分析の必要性・重要性について再認識することで、新たな気づきや経営課題解決に向けた力を養うとともに主体性をもった事業計画策定力の向上を目指す。

【募集方法】 当会 HP、会報誌、巡回訪問、窓口相談にて案内

【内 容】 経営分析の必要性・経営環境分析・課題と解決法の見える化等

【開催回数】 年1回

【参加人数】 1回あたり10名予定

【講 師】 高知県内外中小企業診断士

②経営分析を行う事業者の発掘

経営計画策定セミナーの開催や経営指導員による巡回や窓口相談を通じて以下のような分析対象事業所を発掘し、事務局内での協議により選定する。

- ・現状が厳しい状況下、販路拡大・新事業分野進出に意欲のある事業者
- ・地域資源を活用した商品・サービスの開発や改良に取り組もうとする事業者
- ・IT化・デジタル化により、生産性向上に取り組む事業者

③分析の内容

分析手法	分析内容
財務分析	黒潮町商工会保有の業種別審査辞典のデータを活用し、 成長性 … ・売上高 ・経常利益の推移 収益性 … ・売上高総利益率 ・売上高経常利益率 安全性 … ・流動比率 ・自己資本比率 等 MA-1 記帳利用事業所については、同システムの「経営分析システム」、利用していない事業所は中小企業基盤整備機構が提供の「経営自己診断システム」等を活用
SWOT分析	経営者とともに自社を取り巻く外部環境と経営資源などの内部環境を分析し、経営者の今後の意思決定に必要な自身が気づいていない改善点の掘り起こしに重点を置いた分析を行う。

【定量分析】 事業者が保有する財務諸表（過去3期分）を利用して 収益性、生産性、成長性、安全性等の項目について「ローカルベンチマーク（経済産業省）」などを活用し、他社との比較を通じて可視化することで、現状の課題の把握に努める。

【定性分析】 主にSWOT分析のフレームワークを活用し、自社の強み、弱みの把握、外部環境である機会、脅威の理解により、経営力の向上を図る。

④分析結果の活用

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。また、商工会職員内で情報共有を図り、商工会全体で支援能力向上に繋げ、小規模事業者の経営力向上を目指す。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

商工会における事業計画の策定支援は、融資相談や各種補助金の申請時に小規模事業者からの要望により作成することが大半を占め、事業者自らが事業計画を策定することほとんどなく、本来の経営力向上の目的から認識のズレが生じている。商工会で原案を作成し、事業主が一部修正して完成することが多い。

第2期目となる本計画では、これまでの支援に加え、業務効率化や効果的な販路開拓に資するデジタル化・IT活用等 DX 観点をふまえた事業計画策定支援を実行していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

【意義・重要性の理解の推進】

第2期目となる計画では、事業計画策定の目的とし売上増加、利益確保のために必要であり、補助金申請や融資のために策定することではないことについて理解をいただくとともに事業計画策定に関する専門家派遣やセミナー、経営指導員による対話と傾聴等を通じて重要性についての意識改革を目指す。また、支援対象事業者の理念や行動指針を汲み取りながらポイントを押さえ、事業者自らの意識喚起に繋がる計画策定支援を目指す。

【経営分析との一貫性】

これまでと同様に経営分析および事業計画策定に関する専門家派遣もしくはセミナーを開催し、事業者の有益な情報となるような支援を行い、売上増加・利益確保に繋がる計画書作成を目指す。

【DX（デジタル技術導入）による生産性向上】

黒潮町内の事業者の多くは、人手不足の中、簡易な事務処理なども機械化が出来ておらず、生産性向上に至っていない。観光産業においても電子決済などの導入に躊躇するケースが多い。一方で激しい環境変化に対応できる実効性の高い計画策定支援を行うためには、デジタル化・IT化の活用等小規模事業者が生産性向上に向け取り組むための支援をする必要がある。「使いやすい」「導入しやすい」と思われる業務用アプリ「ここからアプリ」等を活用し、DX推進に向けた観点も含めて事業計画に盛り込んでいくことで実効性を高めていくこととする。

(3) 目 標

	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事業計画策定に関する セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②IT 専門家派遣 DX 推進 セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
③事業計画策定件数	—	5者	5者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

①事業計画策定に関する専門家派遣セミナー開催支援

【支援対象】

経営分析支援を実施した事業者を中心に課題解決に向けた事業計画策定を積極的に推奨し、経営者自身で計数管理が出来る事業者を増加させるとともに、事業計画に基づいて経営を実践出来るよう、実効性の高い計画策定に向けて伴走型の指導・助言を行う。

専門的な事業計画の策定支援については高知県商工会連合会や高知県よろず支援拠点等と連携し、事業計画策定セミナー及び個別相談会を開催し、より精度の高い計画策定支援を行う。

事業計画書策定及び実施支援を行う中で革新的案件については経営革新の取得を目指し、販路開拓、事業承継など事業者のニーズを反映した事業計画の策定支援を行うことで小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

【募集方法】 経営指導員が巡回訪問を通じて候補対象事業者に参加を促す

【講 師】 事業計画策定支援の経験がある専門家等

【回 数】 年1回

【カリキュラム】

- ・事業計画の重要性
- ・経営分析を通じた事業計画策定
- ・マーケティング戦略
- ・数値計画
- ・課題解決のアプローチ等

【参加事業者数】 5者

具体的な支援手法として、まず経営分析データ提供を行い、事業計画策定に活かす。あわせて経営指導員が巡回訪問を行い、持続的発展に意欲的な事業者への伴走型支援を実施する。また、専門的な課題等については高知県商工会連合会等の専門家派遣を通じ、課題解決に向けた支援を実施する。

②IT 専門家派遣 DX 推進セミナー開催支援

【支援対象】

黒潮町内の事業者の多くはデジタル化推進による生産性向上の推進が図られていないため、近年急速に発展するデジタル技術の活用方法など、具体例を用いて説明する場を設ける。また、経営指導員が巡回訪問するなかで事業所内でのデジタル化が図れないか、ヒアリング等の実施をする。共通の課題があればセミナー開催し、IT による生産性向上の課題であれば個別に専門家派遣を実施する。

【募集方法】 経営指導員が巡回訪問を通じて候補対象事業者に参加を促す

【講師】 IT 分野に専門的な知識・経験がある専門家等

【回数】 年 1 回

【カリキュラム】

- ・DX による生産性向上のメリット
- ・IT 化の進め方
- ・IT 活用事例等

【参加事業者数】 5 者

DX 推進の進め方等については個社支援を中心に専門家と連携により各事業者の生産性向上に繋げる等、実効性のある支援に取り組む。

③事業計画策定個別支援

【支援対象】

事業計画策定セミナーおよび DX 推進セミナーに参加した事業者を中心に個別相談・個社支援を通じた計画策定を実施する。より専門的な内容等については外部の専門家を活用し、事業者・創業者に沿った実効性の高い事業計画策定に取り組む。

個別支援については、小規模事業者の・創業者の事業規模・相談内容等をふまえ必要に応じて高知県商工会連合会等の専門家派遣を活用する等、小規模事業者各々の実態に応じた事業計画策定支援の推進を図る。

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

現在の事業計画策定支援は、各種補助金申請や金融支援等を行うための計画策定が中心であったため、遂行状況報告や実績報告の際には確認を行っているが、事業終了後は計画の見直しや数値検証もほとんど行っておらず、事業計画策定の効果が薄い状況である。

第 2 期目となる本計画では、事業計画を策定した事業者に対して定期的なフォローアップを実施し、進捗状況の把握・検証・改善に注力する。小規模事業者に対しては、補助金等の採択がゴール目標ではなく、スタートとして事業計画策定に沿った PDCA サイクル化の意識改革できるように経営指導員の定期的なフォローアップによる支援を実行する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定事業所に定期的に巡回訪問を行い、事業計画目標に沿った売上や利益を確保出来るよう、事業状況のチェック及び計画の見直し（PDCA サイクル）を行う伴走型のフォローアップ支援につとめる。四半期に 1 度の巡回訪問等を実施し、対話と傾聴による事業計画進捗状況確認を行うとともに、事業計画の目標である売上増加・生産性向上等による営業利益増加につながる支援を実施する。また、策定した事業計画と実態にギャップが生じた場合には、専門家などを有効に活用するなど、経営指導員だけでなく各機関と連携できる支援体制を築く。

(3) 目標

実施項目	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
フォローアップ 対象事業所数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
フォローアップ頻度 1者あたり4回/年	20件	20件	20件	20件	20件	20件
専門家等活用によるフォ ローアップ対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
営業利益増加事業者(3%)	1者	1者	1者	1者	1者	1者

※フォローアップ頻度：事業計画策定支援を実施した事業者を対象に四半期に1回

(4) 事業内容

①PDCA サイクルによる定期的な巡回訪問によるフォローアップ

事業計画を策定した小規模事業者に対して4半期に1回のペースで巡回訪問を実施し、事業計画に沿った進捗管理ができているか、経営環境の変化により事業計画の見直しが必要か否かなど事業計画にズレが生じた場合等柔軟なフォローアップ支援体制を築く。

小規模事業者の売上アップ・営業利益の向上、設備投資による生産性の向上等、経営課題の解決に向けた継続的な支援を実施する。必要に応じて中小企業診断士等の専門家を活用し課題解決にあたる。事業計画と実態のギャップが生じている、もしくは進捗状況が遅れている場合対処としては、原因の特定を行い、事業者の都合による遅延の場合は、外部機関との連携した検討会の開催およびフォローアップの頻度を上げる。

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

販路開拓支援については、事業所から要望があった際に個別に対応しており、経営指導員各自で事業所情報を把握するに留まっており、具体的な出展等につながらない事案が多かった。特に従業員が殆どいない黒潮町の事業者にとっては、県外等へ出展し需要開拓活動を行うことが困難なため、展示会・商談会出展等による販路拡大のハードルは高い現状である。

展示会・即売会における今後の課題として出展後の検証・改善点を把握するためフォローアップ支援の充実である。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、ITを活用した販路開拓手法を広く浸透させ、マーケットインの視点での商品開発・ターゲットの訴求方法など事業者への対話と傾聴を通じて把握することが課題である。

(2) 支援に対する考え方

第2期目となる計画では、地域資源等活用した商品開発に取り組む水産加工業者を中心に出展の費用対効果を想定のうえで、個別に情報提供していく。出展にあたっては経営指導員等が事前支援、出展中の支援、出展後のフォローアップ等、各段階において支援を行う。また、DXを活用した取り組みへの出発点として、WEB商談会への出展支援、SNSや当会HPでの情報発信やECサイト利用等について専門家派遣を通じて支援し、対象事業者の売上増加に繋げる。

(3) 目標

	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・商談会出展事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
うち商談成約件数／者	—	4件	4件	4件	4件	4件
② WEB商談出展事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
うち商談成約件数／者	—	2件	2件	2件	2件	2件
③ SNS／HP情報発信事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%
④ ECサイト利用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①展示会・商談会 (BtoB)

事業計画を策定した事業者（※過去含む）または、事業計画策定が見込まれる事業者の中から、地域資源を活用した特色ある商品を開発している小規模事業者で出展が実現でき、かつ効果的と思われる水産加工業者を想定し展示商談会を選定し、情報提供したうえで、下記の出展支援を行う。また、必要に応じて事業の想定するターゲットに沿った展示商談会・まるごと高知（東京・大阪）でのテストマーケティングを実施する。

<事前支援>

- ・商談会（即売会含む）・出展目的とターゲットの明確化・出展商品の選定
- ・展示会に係る事業計画書作成支援・販促ツール作成支援

<出展中支援>

- ・商談会におけるフォローアップ・アンケート収集・商品説明等補助的役割

<出展後支援>

- ・分析結果の公表
- ・次回商談会に向けての課題解決および改善支援
- ・成果目標 成約件数：3件

○想定される展示会等

展示会等名	内容	会期	規模	期待効果
グルメ&ダイニングスタイルショー (東京)	食品製造加工業者	2月 月上旬	2022年実績 来場者数：24,983人 出展社数：180社	贈答品としてのPR (BtoB)
地方銀行フードセレクション (東京)	食品製造加工業者	10月 月中旬	2022年実績 来場者数：5,152人 出展社数：645社	首都圏への販路開拓 (BtoB)
幡多商談会 (四国内)	幡多地区の「売り手」と「買い手」の商談会	10月～ 11月	2022年実績 来場者数：4,000人 出展社数：33社	幡多地区内の販路開拓 (BtoB、BtoC)
アンテナショップ まるごと高知 (東京)	高知県産品の販売とPR	通年	2022年実績 来店者数：24,983人 売上：413,035千円	首都圏への販路開拓 特産品のPR (BtoB、BtoC)

②WEB 商談会 (BtoB、BtoC)

「グルメ&ダイニングスタイルショー」「幡多商談会」等のリアル商談会への出展が難しい小規模事業者に対しては、DX 推進への出発点の一つとして、WEB 商談会への出展を支援する。具体的には (PR 動画等) を作成支援し、中小機構や高知県地産外商公社等へ送るための販促ツールとして WEB 商談会等における成約率の向上に繋げていく。

③SNS・HP 情報発信

インターネットを活用した販路開拓を模索する小規模事業者に対しては、比較的容易な発信手段である SNS やインスタ等を活用してマーケティングの方法を支援し、集客効果・宣伝効果を高めていく。当会 HP については、商工会員を対象にした無料サービスである「グーペ」を利用した開設支援や既存の HP の改良等について高知県商工会連合会の IT 専門家を派遣して頂き支援していく。

④EC サイトの活用 (BtoC)

地域資源を活用した特色のある商品を開発している小規模事業者に対して、全国商工会連合会が運営している日本全国の魅力ある地場産品を産地直送で販売している「ニッポンセレクト」等のショッピングサイトへの掲載等、EC サイト活用に向けた提案を行う。

支援にあたっては、専門家派遣事業を実施し、専門講師の派遣により、効果的な紹介文・商品撮影・商品構成等の支援を実施する。

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取り組み

9. 事業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

現状では、事業の評価および見直しを図るため、伴走型小規模事業者支援推進事業の計画と実績について外部の有識者や黒潮町の担当課を交えた経営発達評価委員会を開催してきた。第 2 期目となる本計画では、報告に留まらず、事業実施の結果を踏まえ、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たか、今後どうすべきか、これまで以上に町担当課とも密に連携をし、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

黒潮町商工会正副会長、黒潮町産業推進室、法定経営指導員、中小企業診断士等による外部有識者で構成する事業評価委員会を設置し、年 1 回各種事業の実施状況、成果の評価検証を行い、理事会等で情報共有して改善提案を受ける。

②評価結果のフィードバック

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うえで、事業実施方針や、黒潮町への施策提言等に反映させるとともに、商工会広報誌、当会 HP 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

当商工会には経営指導員 2 名が在籍しているが、うち指導員歴 20 年を超える職員が 1 名、経験の浅い指導員 (6 年目) が 1 名であり、資質向上が急務である。

資質向上等研修会としては、高知県商工会連合会が主催する階層別研修会や幡多地区商工会等職員協議会（※高知県西南地域の商工会・商工会議所の職員で構成する協議会）が主催する経営指導員研修会等へ参加し資質向上に努めている。

今後は小規模事業者の生産性向上や情報発信に寄与する DX 等の導入支援に対応するため高知県が主催するデジタル化推進講座などを積極的に受講し、デジタル化推進に向けた支援能力の向上を図る。

（２）事業内容 OFF-JT

①高知県商工会連合会等が主催する研修会等への参加

高知県商工会連合会の開催する階層別の基本能力研修会、指導経験の浅い職員を対象とした新任職員研修会や、幡多地区商工会等職員協議会等が主催する各種研修会に参加することにより経営計画策定手法の取得など伴走型支援に必要な能力向上に努める。

②中小企業基盤整備機構が主催する中小企業大学校の研修受講

中小企業大学校が行う短期集中型専門研修の中から、経営指導員自身が習得したい支援ノウハウ等、「データを活用した支援の進め方」、「対話からはじめる伴走型支援の進め方」といった支援ノウハウ向上に繋がるテーマの研修を受講し、能力向上に努める。

③他機関研修会への参加

中小企業庁・中小企業基盤整備機構が主催する研修会に主に経営指導員が参加し、資質向上を図る。参加した経営指導員は受講した内容を他の職員に伝達し、組織的な支援力の向上を図っていく。なお、参加するテーマは DX 推進に関する知識・ノウハウ等が乏しいので、当該テーマで開催される研修会には積極的に参加し、事業者の効率化・販路開拓・セキュリティ対策等を支援していく。

<参加を想定している DX 推進セミナー例>

項目	セミナー例
業務効率化	タスク管理・顧客管理・経理などのデジタルツール導入 等
販路開拓	HP や SNS 活用での情報発信・EC サイトへの参加、構築・WEB 商談会への参加 等
セキュリティ	データ保護・情報セキュリティ対策 等

④経営指導員等 WEB 研修システムの受講

全国商工会連合会が運営する「経営指導員等 WEB 研修システム」を活用し、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対し提案型指導ができるよう、知識の習得に努める。

（３）OJT

指導員歴の浅い指導員の資質向上及び、指導員不在時の窓口対応に経営指導員以外の職員の資質向上を図り、事業者の相談への円滑な対応に努める。

①支援現場への同行による資質向上

消費税軽減税率対応窓口相談等の専門家派遣（中小企業診断士・税理士等）に帯同することによって、専門的知識を習得し、支援ノウハウの蓄積を図る。

若手指導員は先輩指導員が現場でどのような支援等を行っているか同行の上、対話と傾聴に基づく支援姿勢や支援ノウハウを学ぶことで、伴走型支援に係る能力向上を図る。

②職員間の情報の共有

人事異動があった際でも円滑に情報の共有が行なうことが出来るよう、経営カルテへ支援内容の詳細入力を行い支援情報の蓄積を行う。

職員の担当事業のファイルは、ファイルサーバーに保存することで全職員が閲覧可能にし、担当者不在時でも対応できる体制を整える。

定期的に職員会議を開催し研修会参加内容や支援事例の情報共有を図ることで、組織としての経営支援スキルの向上を図り、全職員が連携し支援を行う体制を整える。

支援事例については経営カルテへの入力のほか新たな職員でも分かるよう概要・支援内容等をまとめサーバーに保存し共有を図る。

事務所内においては、事務局長、経営指導員が毎月開催する連絡会議においてそれぞれが現在、取り組んでいる事業を報告し、問題点、改善策等を協議する。

経営指導員だけでなく、事務局長、経営支援員、記帳指導員においても、OFF-JT及びOJTにより資質向上に努め、伴走型支援が出来る体制を作る。

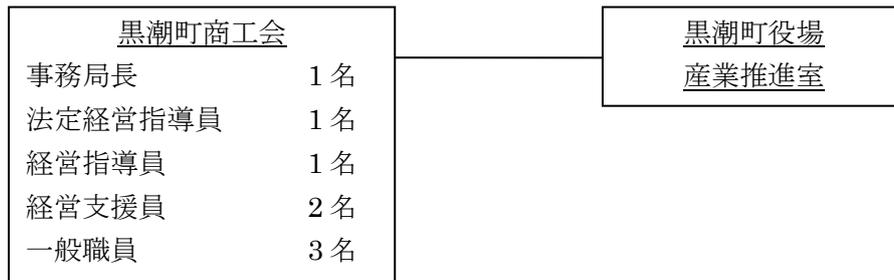
(別表2)

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：秋森 香
連絡先：黒潮町商工会 電話番号：0880-43-1203
- 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・実施に係る指導および助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価、改善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/商工会議所
〒789-1931 高知県幡多郡黒潮町入野 1936-1
黒潮町商工会
TEL 0880-43-1203 FAX 0880-43-4330
E-mail kuroshio@kochi-shokokai.jp
- ② 関係市町村
〒789-1992 高知県幡多郡黒潮町入野 5893
黒潮町役場 産業推進室
TEL 0880-43-2113 FAX 0880-43-2060
E-mail 10420040@town.kuroshio.lg.jp (商工係)

(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	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
専門家謝金	150	150	150	150	150
セミナー開催費	100	100	100	100	100
展示会等実施・出展費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
旅費	50	50	50	50	50
広報費	200	200	200	200	200

(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
黒潮町補助金、伴走型小規模事業者支援推進事業補助金、事業収入、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。

