

経営発達支援計画の概要

実施者名	土佐清水商工会議所（法人番号：7490005002283） 土佐清水市（地方公共団体コード：392090）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 ① 小規模事業者の経営改善発達支援 経営環境に対応して改善発達できるよう、経営力の向上および持続的なビジネスモデルの再構築に向けて、事業者の経営分析、事業計画策定・実施を伴走型で支援し、事業計画に基づいた経営ができる小規模事業者を増やすことによって、地域内消費の拡大や働き場所の確保など地域の活力の底上げを図る。 ② 中心市街地等のにぎわいづくり支援 各関係機関と協力し、小売、サービス業等事業者及び創業者の経営分析・資金繰り等事業計画策定から実施までをトータルでフォローアップする。 また、交流人口拡大イベント等を開催し地域内での消費拡大に寄与する。
事業内容	経営発達支援事業の内容 3. 地域の経済動向等調査に関すること 地域の経済動向を巡回や「RESAS」にて調査、分析を行い、より実現可能な事業計画策定を支援する。 また小規模事業者に活用していただくため、当所ホームページで提供を行う。 4. 需要動向調査に関すること 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向に関する情報を収集・整理・分析・提供することで、当市の地域資源を使った商品の開発や改良、販路開拓等の見直しにつなげ、事業計画策定にも活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の実態を把握するため、巡回によりサポート&ケア事業および事業所データの整備を計画的に実施し、セミナーを通じて小規模事業者の経営資源や経営状況等の分析に努める。 6. 事業計画策定支援に関すること セミナーや個別面談を開催し、種々経営分析結果を取り入れながら伴走型で小規模事業者の事業計画策定を支援する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業の実施にあたり、事業計画に沿った効果的な人的資源の底上げを行い、小規模事業者の人材育成につなげる。巡回訪問によって資金調達支援や施策活用などをフォローアップする。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 新たな市場開拓を求める小規模事業者に対して、商談会等への情報提供や事前準備から当日のフォローアップ、事後支援を各関係機関と協力して充実することによって、地域資源を使った商品等の新たな需要開拓に寄与する。
連絡先	土佐清水商工会議所 経営指導課 高知県土佐清水市寿町11番16号 電話番号 0880-82-0279 FAX 番号 0880-82-2530 E-mail:somu-ts@cciweb.or.jp 土佐清水市 観光商工課 高知県土佐清水市天神町11番2号 電話番号 0880-82-1115 FAX 番号 0880-82-1126 E-mail:kanshou-lg@city.tosashimizu.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) 地域の現状と課題

四国最南端に位置する土佐清水市は、面積 266.34 km²、人口 11,667 人（令和 6 年 9 月 30 日現在）で、高速道路や鉄道が域内に通っておらず、日本で東京から一番遠い場所である。

事業所数は、803 社内小規模事業者数 764 社（管内事業所当所実施全件調査令和 6 年 3 月 31 日現在）で全国の多くの市区町村の例にもれず、年々減少の一途をたどっている。加えて高齢化率も 52.1%（令和 6 年 9 月 30 日現在）と全国的にみてもかなり高い水準となっており、少子高齢化の波が今後も地域産業・経済に影響をもたらすことは、必至である。

土佐清水市地図



出典「地図土佐清水市 HP より」

階層別人口（令和 6 年 9 月 30 日現在）

	総人口	64 歳以下	65 歳以上
人口数	11,667 人	5,592 人	6,075 人
比率		47.9%	52.1%

推計人口（令和 12 年）

	総人口	64 歳以下	65 歳以上
人口数	9,598 人	4,362 人	5,236 人
比率		45.4%	54.6%

『厚生労働省 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来人口（R5(2023)年推計）」の公表より抜粋

商工事業者数の推移

	R2 年 3 月末	R3 年 3 月末	R4 年 3 月末	R5 年 3 月末	R6 年 3 月末
事業者数	878 者	876 者	863 者	846 者	803 者

土佐清水市の商工業者は、令和 2 年から令和 6 年で 75 者減少し、小規模事業者は、令和 2 年 830 者から令和 6 年 764 者と 66 者減少している。

次ページ表から業種としては、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業、生活関連サービス業、製造業の順に多く、開業より廃業が多く商工業者数が減少している。

地区内商工業者数・小規模事業者数・会員数（令和6年3月31日現在）

業種	地区内商工業者数	小規模事業者数	普通会員数
卸売業・小売業	220	200	105
宿泊業・飲食サービス業	141	140	73
建設業	132	131	67
生活関連サービス業、娯楽業	80	79	25
製造業	79	77	43
サービス業（他に分類されないもの）	46	40	28
教育、学習支援業	24	24	1
運輸業、郵便業	17	15	8
学術研究、専門・技術サービス業	19	19	12
不動産業、物品賃貸業	15	15	9
医療・福祉	14	14	3
農業、林業、漁業	8	8	4
金融業、保険業	7	2	5
電気・ガス・熱供給・水道業	1	0	1
鉱業、採石業、砂利採取業	0	0	0
情報通信業	0	0	0
合計	803	764	384

※管内事業所当所実施全件調査による。

総生産比較

（単位：百万円）

産業/年度		平成23年度	令和3年度	比較増減
一 次	第一次産業計	3,162	2,556	△ 606
	農業	570	535	△ 35
	林業	272	335	63
	水産業	2,320	1,686	△ 634
	第二次産業計	5,286	4,070	△ 1,216
二 次	鉱業	39	0	△ 39
	製造業	1,997	1,298	△ 699
	建設業	3,250	2,772	△ 478
	第三次産業計	30,039	23,824	△ 6,215
三 次	電気・ガス・水道・廃棄物処理業	1,435	1,601	166
	卸売・小売業	2,348	1,918	△ 430
	運輸・郵便業	2,604	2,440	△ 164
	宿泊・飲食サービス業	2,077	753	△ 1,324
	情報通信業	8	25	17
	金融・保険業	1,235	822	△ 413
	不動産業	4,800	4,178	△ 622
	専門・科学技術、業務支援サービス業	400	576	176
	公務	3,550	3,363	△ 187
	教育	2,607	1,578	△ 1,029
	保険衛生・社会事業	6,575	5,160	△ 1,415
	その他サービス	2,400	1,410	△ 990
	輸入品に課される税・関税	475	631	156
	総資本形成に係る消費税	236	280	44
計（総生産）		38,726	30,801	△ 7,925

出典：市町村経済統計

土佐清水市の経済状況について

土佐清水市の総生産は、平成 23 年度から令和 3 年度の 10 年比較で、マイナス 7,925 百万円減少しており、多くの業種がマイナスになっているが、中でも当市の基幹産業の観光関連業種である宿泊・飲食業は、新型コロナウイルス感染症の影響でマイナス 1,324 百万円となっている。

※土佐清水市観光商工課としての長期的な方針を作成した。(以下枠内「土佐清水市の長期的な方針」) 令和 6 年 10 月 1 日作成

第 2 期土佐清水市まち・ひと・しごと創生総合戦略(令和 6 年 3 月改定版)

この基本目標にこれまで市の発展を支えてきた水産業や既存企業の維持強化を図るとともに、魅力ある観光地づくりと連携した地域ブランドの確立、さらには新規創業による新産業の創造を通じた「基幹産業の復興により安定及び新たな雇用を創出する」を掲げている。

「土佐清水市の長期的な方針」

① 地場産業

本市の地場産業は、今後も基幹産業である農林水産業との組み合わせによる、地域資源の付加価値を高めた特産品・特産加工品の開発、販売を行うことが重要であり、地域資源や市場の調査、研究を推進し、現在の地域に密着した地場産業の振興と新たな優れた地場産品の開発を支援し地域での自立を促進します。

また、第三セクター土佐清水食品株式会社を中心に、商工会議所や漁協、J A など各種関係機関と連携した新たな取組や観光産業と結びつけた特産品の開発、販路の拡大を促進し、団体客を含めた観光客のニーズに対応できる、地場産品販売施設の整備を行うことで、地場産品の販売推進の支援を行います。

② 地産外商の推進

市内の食材を発送・納入することにより、食文化の情報発信、市外での農林水産物の消費・販路拡大及び交流人口の拡大等、地域の活性化を図るとともに、本市の優位性のある海産物等の品目を中心に市外へ販路を拡大します。

また、ふるさと納税を推進することにより、特産品等を市外へPRし、更なる地産外商の促進につなげるため、返礼品提供事業所との連携を強化し、返礼品の充実、寄附者への情報発信を図ります。

③ 商工業

地域消費の確保、商店街機能の維持を図るため、土佐清水市中心市街地商業振興計画に基づき各種支援施策を展開し、各商店の魅力向上、空き店舗対策を充実させ、商業の活性化を図ります。

また、事業者や商工会議所と協力し、地域電子通貨Meji-Caの付加価値を高め、事業者の経営支援となるように事業を拡充していきます。

工業については、今後も高知県産業振興計画との連携を図りながら、各種制度の活用により企業の経営力の強化を支援するとともに、環境保全に配慮した施策を展開し、企業の育成・振興を図ります。

土佐清水市としては、長期的な方針として前ページ①～③の項目を重点に行うこととしている。当商工会議所としても土佐清水市と連携し取り組んで行く。

各産業について

【観光業】

当市の基幹産業ともいえる観光業では「足摺岬」、「竜串」という高知県でも有数の観光地を有しており、平成5年の104万人をピークに年々減少を続けている。平成26年度以降は70万人を下回る状況が続いており、新型コロナウイルスの影響により令和3年には56万人まで減少したが、竜串エリアにスノーピーク土佐清水キャンプフィールド、竜串ビジターセンターうみのわ、高知県立足摺海洋館「SATOUMI」が次々とオープンし、観光客が戻りつつあるものの、地域の食や特産品を提供する店舗が少ないことが課題になっており、地場産業と観光産業の連携を更に推進する必要がある。

また、継続的に行っている活動として地元が生んだ幕末の偉人「中浜万次郎（ジョン万次郎）」を題材にしてNHKの大河ドラマ化を目指すため、土佐清水商工会議所が主体となって大河ドラマ化実現実行委員会を設立、各関係機関・団体などへの積極的な働きかけ、署名運動等を行っている。

【製造業】

次に、製造業においては、事業所数79者のうち半数の42者が食料品製造業で、中でも全国シェアの約7割を占める宗田節製造業は、観光業と並ぶ当市の基幹産業でもあり、その品質は全国でも高く評価されている。

宗田節製造業社が宗田節を活用した削り節やだし醤油など、個人消費者向けの特産品を多く製造し、県内外に幅広く販売促進し消費拡大を図っており、今後もさらに地域資源を活用した商品の販路を拡大していくことが必要である。

【卸売業・小売店】

卸売業・小売業は220者あるが、人口減少のあおりを最も受けている業種で、特に僻地人口の減少による地域小売店の廃業を受けての集落の無店舗化は年々深刻となっている。その他にも買回り品は、近隣の四万十市・宿毛市、特に大型店への流出が顕著に表れている。

令和2年10月から開始した土佐清水市の地域電子通貨Ma j i - C a事業は、給付額の約97%の利用実績やチャージ利用の普及率からも利用の定着がみられる。チャージの際に付与されるプレミアムポイントも含め、地元事業者との連携強化を図り、継続的な利用促進のための仕組みづくりが必要である。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の長期を見据えて

地産地商の推進を図るためには、地域の特性・強みを最大限に活かせる取り組みが必要となる。そこで当市を代表する特産品である水産加工品等について、これまでの取り組み内容を精査した上で、商工会議所、土佐清水市等関係機関が連携して、その認知度や付加価値力を向上させるための取り組みをさらに継続して行う。

その他、当市の地域資源を活用した新商品の開発及び販路開拓支援を実施する。

商圏の消滅・消費購買力の流出に対して個店の経営力強化および域内循環の仕組みとして土佐清水市の地域電子通貨Ma j i - C a等継続的な利用促進を図る。

土佐清水市中心市街地商業振興計画に基づいた各種支援施策を活用し、中心市街地の空き店舗を減少させ、中心市街地のにぎわいづくりにつなげていく。

② 土佐清水市の長期的な方針との連動制・整合性

ア．特産品・特産加工品の開発

「地域資源の付加価値を高めた特産品・特産加工品の開発、販売を行うことが重要であり、地域資源や市場の調査、研究を推進し、現在の地域に密着した地場産業の振興と新たな優れた地場産品の開発を支援」

イ．特産品等の販路拡大

「市外での農林水産物の消費・販路拡大及び交流人口の拡大等、地域の活性化を図るとともに、本市の優位性のある海産物等の品目を中心に市外へ販路を拡大します。」

ウ．地域消費の確保、商店街機能の維持

「地域消費の確保、商店街機能の維持を図るため、土佐清水市中心市街地商業振興計画に基づき各種支援施策を展開し、各商店の魅力向上、空き店舗対策を充実させ、商業の活性化を図ります。また、事業者や商工会議所と協力し、地域電子通貨Meji-Caの付加価値を高め、事業者の経営支援となるように事業を拡充していきます。」

上記「土佐清水市の長期的な方針」を踏まえ、当商工会議所として水産加工品等の認知度や付加価値力向上、地域資源を活用した商品の開発および販路拡大を関係機関や他の商工会議所等と連携し取り組んで行く。

また、高知県・土佐清水市・中央町商店街、商工会議所が連携し、中心市街地（中央町商店街等）の空き店舗対策事業を行っていき、事業者の創業につなげ、域内循環の仕組みとして、土佐清水市の地域電子通貨Meji-Ca等の継続的な利用促進を図る他、中心市街地だけでなく小売、サービス業の小規模事業者に対しての支援策を協議して実行し、商業振興を図る。

③ 土佐清水商工会議所の役割

当所は、地域の総合的経済団体および小規模事業者の支援機関として高知県、土佐清水市、その他の支援機関や商店街等と連携して、消費者ニーズや市場動向等の経営環境変化に対応するため、事業計画に基づいた経営ができる小規模事業者を増やすことによって、地域の活力の底上げを図る。

少子高齢化、人口減少、後継者不足もあって、小規模事業者の取り巻く環境は更に厳しく、自社の経営資源を最大限に活かして、顧客のニーズを探り、顧客の満足度を高める経営に移行しなければ、生き残りが厳しい時代となっている。

小規模事業者であっても今後事業を継続、発展させていくためには、事業計画の策定が必要であり、その策定を商工会議所経営指導員他職員が伴走型で他の支援機関とも連携しながら支援する。また、ただ計画を作るだけで終わらず、PDCAに沿って回せる計画とし、その実施についても個別面談や専門家の活用（同行）、他の支援機関との調整等を含めて伴走型で支援する。

（３）経営発達支援事業の目標

① 小規模事業者の経営改善発達支援

コロナ禍により、消費者ニーズや市場構造などが目まぐるしく変わっており、経営環境に対応して改善発達できるよう、経営力の向上および持続的なビジネスモデルの再構築に向けて、事業者の経営分析、事業計画策定・実施を伴走型で支援し、事業計画に基づいた経営ができる小規模事業者を増やすことによって、地域内消費の拡大や働き場所の確保など地域の活力の底上げを図る。

水産加工品等地域資源を活用した小規模事業者については、新商品開発や販路開拓の事業計画策定から実行までのフォローアップを一貫して伴走型で継続支援する。それによって付加価値力を高め、当該小規模事業者の利益向上を図る。

② 中心市街地等の支援

空き店舗対策・中心市街地活性化事業等を通じて、創業者の発掘を行い、創業者の経営分析・資金繰り等事業計画策定から実施までをトータルでフォローアップすることにより、空き店舗の解消につなげる。中心市街地全体の取り組みとしては、県、市、商店街振興組合、商工会議所で組織するまちづくり検討会を柱に、事業計画の策定や実施をマネジメントすることで、個店の魅力向上を支援し、地域のにぎわいづくりを着実に行う。

また、各関係機関と連携し、当市への交流人口拡大につながるイベント等を開催し地域内での消費拡大に寄与する。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①小規模事業者の経営改善発達支援

ア. 巡回訪問指導や各事業を通じて、創業・事業承継・販路開拓等経営基盤の強化を図り新たな小規模事業者を掘り起こす。専門家やその他支援機関と連携し、事業計画策定や実行について小規模事業者を伴走型で支援する。

イ. 事業計画に沿った事業の実施にあたり、売上の向上及び販売促進等を行うためには、その事業所の経営資源である「ヒト」の能力向上は不可欠であるため、経営者や従業員に対して能力向上を図るセミナー等を開催し、セミナー終了後もフォローアップに努め小規模事業者等を伴走型で支援する。

ウ. 地域資源を活用した商品の開発や販路開拓については、マーケットインを意識し、新商品の開発は、計画段階から試作・製作まで支援を行い、販路開拓についても商談会等の開催や参加を支援する。商談会等に出展する場合は、規格書の作成や当日の実行・終了後のフォローアップに努め、小規模事業者を伴走型で支援する。

エ. 行政、商工会議所、その他支援機関等が連携し、地域資源の認知度向上を図る。

②中心市街地等の支援

ア. 巡回訪問指導や各事業を通じて、創業・事業承継・販路開拓等経営基盤の強化を図る新たな小規模事業者を掘り起こす。専門家や支援機関と連携し、事業計画策定や実行について小規模事業者を伴走型で支援し、事業計画に基づいた経営ができる小規模事業者を増やすことによって、地域の活力の底上げを図る。

イ. 関係機関等と連携し、中心市街地の個店の魅力づくりや空き店舗対策、交流人口拡大を図り、中心市街地等地域のにぎわいづくりにつなげる。

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】

経済動向を把握するための統計資料等の収集や、経営指導員が巡回時に情報収集したものを共有フォルダにて管理し、職員で情報共有している。

【課題】

統計資料を収集し共有フォルダで管理しているが、データの更新ができていなものもあり、地域経済動向データの保有に努め、限られた事業者だけでなく域内事業者への公表等を実施する。

(2) 目標

項 目	公表方法	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
中小企業景況調査の 公表回数	HP 掲載	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
RESAS 活用からの 経済動向調査公表回数	HP 掲載	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

※収集し蓄積したデータは、経営計画・事業計画策定時の分析に活用する。

(3) 事業内容

土佐清水市の経済動向を調査・分析し、共有フォルダにて一元管理を行う他、「RESAS」を有効に活用して小規模事業者の環境分析等を行い、その精度を高めることによって、より実現可能な事業計画策定・実施を伴走型で支援することを目的に地域の経済動向調査を実施する。

① 中小企業景況調査

域内の小規模事業者 10 者に対し、経営指導員の巡回にて調査、分析を行い地域内の事業者の経済動向の把握に努め年 1 回公表する。

【調査手法】 経営指導員が巡回にて調査、分析を行う。

【調査回数】 年 1 回

【調査項目】 財務状況（売上・売上総利益・営業利益・経常利益・資金繰り）
雇用状況（従業員数）、設備状況等

② RESAS 活用による経済動向調査

経営指導員が「RESAS」の有益なデータを活用し地域経済動向調査を行い公表する。

【調査回数】 年 1 回

【調査項目】 地域経済循環マップ生産分析 稼げる産業を分析
産業構造マップ 産業の現状等を分析

(4) 調査結果の活用

本調査で収集したデータについては、事業計画策定時の経営分析において経営指導員の助言の裏付けとし、効果的な伴走型支援につなげる。また会員のみでなく広く地域の小規模事業者を活用していただくため、当所ホームページの活用により提供を行う。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

需要動向については、商談会等においてバイヤー等から得た情報を個々の経営指導員が整理・管理していたものを共有フォルダにて管理し職員で情報共有している。

【課題】

職員で情報共有しているが、調査結果を効果的に活用できる状況になっていないため、事業者にフィードバックするためのヒアリング項目を決めたシート等が必要。

(2) 目標

項 目	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
試飲・試食アンケート調査の 事業者数	－	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

(3) 事業内容

小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向に関する情報を収集・整理・分析・提供することで、小規模事業者の事業計画策定において定量・定性の両面に活用し、当市の地域資源を使った商品の開発や改良。また新たな市場を開拓する上での判断材料とするとともに、経営指導員が的確な支援を行うための材料としても役立てる。

商談会等においてバイヤーや参加企業等を対象とした調査

後述の「8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」で行う商談会において、来場されるバイヤーや参加企業等に対し試飲・試食アンケート調査を実施し、調査結果を経営指導員が整理、分析した後、事業者フィードバックする。

【支 援 対 象】 水産物加工品等地域資源を活用し域外へ販路開拓を求める小規模事業者

【サ ン プ ル 数】 1 事業者あたり目標 10 件

【調査手段・手法】 アンケートまたはヒアリングシートを作成し、商談会等の来場者や参加企業に対し試飲・試食をしていただき、事業者や経営指導員がヒアリングのうえ記入する。

【調 査 項 目】 容量、パッケージ、味、食感、希望価格等

(4) 調査結果の活用

事業者フィードバックし、商品開発・改良、販路開拓等の見直しにつなげ、事業計画策定にも活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

経営状況分析について、これまで当所で実施する「サポート&ケア事業」と「経営革新塾」において、対象者の事業計画策定に際し経営状況分析を実施している。

サポート&ケア事業を実施しているが、経営指導員3名の内1名の退職が決まっており、実質2名体制となっている。巡回指導訪問を強化しているものの、現状効率よく機能するところまでは至っていない。

平成19年から令和6年まで継続して18期開催してきた経営革新塾については、自らの企業のあり方を考えるという点などから好評でリピーターも多い。意欲ある小規模事業者の掘り起しが行え、セミナーの中では、クロスSWOT分析をはじめとする実践できる各種分析方法を学んでもらう等、経営のあり方についてわかりやすく理解してもらっており、自社の経営状況分析をし、参加した事業所の事業計画の策定につながっているが、目標の参加者数には至っていない。

【課題】

事業者の課題に即した支援を行うため、各事業者の経営状況を把握する必要がある、サポート&ケア事業を実施し、経営指導員が巡回訪問を行う中で事業意欲があるサポート企業を掘り起こし、事業者の経営状況分析や事業計画策定につなげ、その後も伴走型で支援する。

経営革新塾 過去5年間の開催実績

項 目	令和 元年度	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度
開催回数	8回	6回	4回	6回	6回
参加人数	10人	12人	12人	12人	13人
参加事業者数	8者	8者	9者	9者	7者

過去5年間の巡回指導件数

項 目	令和 元年度	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度
総件数	712件	852件	787件	823件	814件
経営指導員1人あたり件数	237件	284件	262件	274件	271件

(2) 目標

①サポート&ケア事業の実施

年度初めに全ての会員事業者の「サポート&ケア記入表」のデータ更新を行う。

年度末に実践評価を行い、評価の見直しを行う。

②「経営革新塾」での経営状況分析

経営革新塾においての巡回フォローアップ件数については、経営革新塾参加事業者の内、事業計画策定につながる事業者に対してセミナー期間中に1業者2回以上行うこととする。(対象事業者のレベルに応じてフォローアップ件数を増加させる。)

目標数

項 目	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
総件数	16 件	17 件	18 件	18 件	18 件
経営革新塾の開催	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
経営分析件数	16 者	17 者	18 者	18 者	18 者

※経営指導員 1 名減の 2 名体制の実施となるため、今期の目標分析数を減少させている。

(3) 事業内容

① サポート&ケア事業の実施

コロナ禍で事業者を取り巻く環境は変わってきており、各事業所の課題に即した支援が求められることから、これまでも行ってきた「サポート&ケア事業」を継続し、サポート企業・ケア企業それぞれの事業所状態にあった支援を行う。

サポート&ケアは、会員事業所のニーズの把握と成長（シーズ）の掘り起しに基づく事業所の持続的発展を目指した経営支援であり、経営の底上げを目指すものであることとする。

サポート企業とは、事業意欲があつて、経営指導員が目標をもってあたる企業で、企業のシーズの掘り起こしや企業経営の健全化に向けた支援を行う。

具体的な経営改善目標項目が明確になっている企業あるいは、経営改善目標項目が定まっていない、または抽象的であっても、経営指導員の支援によって明確にできる可能性のある企業をいう。

ケア企業とは、サポート企業以外の企業で、企業の経営悪化に対する予防的対応や経営の継続等に向けた支援を行う。

実施方法

ア．サポート&ケアの実施に関しては、会員事業者の個々の内容を経営指導員が「サポート&ケア記入表（事業所名他企業概要、重点指導項目のチェック、経営資源および経営課題等を記入するためのシート）」に入力する。必要に応じて巡回訪問を行って小規模事業者に直接聞き取りを行う。

イ．サポート企業⇒最低、年 3 回以上巡回訪問を目標とする。

ウ．ケア企業⇒最低、年 1 回は巡回訪問する。

エ．経営指導員は、担当地区の全ての会員事業所のサポート&ケア記入表に所定事項を入力し、年度末における実践評価に基づき、評価の見直しを行い、次の年度につなげていく

※実施にあたっては、事業者の本音を引き出していくために訪問頻度を高め、コミュニケーションを充分とることとし、事業者との信頼関係を構築する。（但し、後継者がいない・自分一代で終わる・がんばる意思が見られない等の企業は、ケア対象企業の意味合いが強い場合も考えられるので、まずは相手先の話をよく聞いて判断することとする。）

この事業の実施においては、全小規模事業者を対象とすると、場合によっては個別事業所内容の聞き込み等が必要になるなど、実施する点において特に非会員事業所は実現の可能性に乏しい。非会員事業所の販売する商品や役務の内容等については、別の T O A S システム（商工会議所管理システム）にて入力し管理する。

② 「経営革新塾」での経営状況分析

経営革新塾の中では、クロスSWOT分析をはじめとする実践できる各種分析方法を学んでもらう等、経営のあり方について理解してもらいながら分析を行う。

経営革新塾を1クール2時間の講義を6回で開催する。

経営革新塾の参加者には、計画の実行性が高い意欲ある事業所と経営を基礎から学ぶ事業所があるが、各種分析手法等を学んでいただき参加事業者の財務状況、強み・弱み等の分析を行う。参加者の経営に対する意識付け及び実行性の高い計画策定へ引き上げる支援をする。

【募集方法】 募集チラシを作成し、会報及び窓口、巡回訪問にて参加者を募る。
また、商工会議所HPにチラシをアップし参加者を募る。

【開催回数】 1クール開催（1回2時間の講義を6回）
（状況に応じてオンライン開催を併用する。）

【対象者】 経営革新塾参加小規模事業者

【分析項目】 <財務分析>売上高、営業利益、経常利益、損益分岐点等
<SWOT分析等>強み、弱み、脅威、機会、業務プロセス等

【分析手法】 財務分析とクロスSWOT分析をはじめとする経営革新塾で学ぶ各種分析方法で行う他、経済産業省の「ローカルベンチマーク」等経営支援ツールを使用し分析も行う。

（４）分析結果の活用

巡回訪問を強化し、サポート&ケアを実施することによって、小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、その他の経営状況の分析（把握）を行い、支援内容の決定に活かす他、個々の事業者の環境分析（内部分析）に役立て事業計画策定につなげる。

経営革新塾においては、小規模事業者に各種分析手法等を学んでいただき、自社の経営状況分析を行い、その後の事業計画策定につなげる。

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のうち、SWOT分析のO（機会）、T（脅威）などマクロな外部環境要因の抽出に分析結果を活用する他、業種・業態別の市場・施策等の動向把握、地域の市場・消費者の動向を定量的に把握する材料として活用する。また経営指導員が助言する上での定量的な裏付けとして活用してビジネスチャンス発掘支援の一助とし、さらには経営課題を抱える小規模事業者の掘り起こしにもつなげる。

また、サポート&ケアの実施や経営革新塾により得た情報は、共有データとして内部で共有する。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

【現状】

平成19年から令和6年まで継続して18期開催してきた経営革新塾は、現状把握や事業計画の見直し等が行えることでリピーターも多く、意欲ある小規模事業者の掘り起こしも行え、経営指導員が専門家と共に支援を行っており、参加事業者の事業計画策定につながっている。

また、集団セミナーとしての経営革新塾以外にも個々の事業者の課題に合った専門家とともに個別面談型での支援も事業計画策定につながっている。

【課題】

経営革新塾も近年は参加人数が減少しており、開催内容を検討し新規の意欲ある事業者の掘り起しが必要となっている。また、個別面談型についても巡回訪問及び窓口指導により課題をかかえる事業者を掘り起し、計画的に開催する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業者が外部環境を的確に把握するため、上記3の地域の経済動向等調査を有効に活用し、自社の内部環境や各種分析ツールを活用して抽出する他、経営状況の分析結果も取り入れながら、専門家等や各関係機関と連携して、小規模事業者の事業計画策定に向けた伴走型の支援を行う。

(3) 目標

事業計画策定を促すセミナー・個別面談の開催

ア.「経営革新塾」の開催

イ. 事業計画に係る個別面談の開催

目標数

項 目	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
経営革新塾の開催回数	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
経営革新塾においての 巡回フォローアップ件数	14 件	16 件	18 件	18 件	18 件
参加事業者数	7 者	8 者	9 者	9 者	9 者
個別面談開催回数	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
個別面談事業者数	9 者	9 者	9 者	9 者	9 者
事業計画策定事業者数	16 者	17 者	18 者	18 者	18 者

経営革新塾においての巡回フォローアップ件数については、経営革新塾参加事業者の内、事業計画策定につながる事業者に対してセミナー期間中に1業者2回以上行うこととする。
(対象事業者のレベルに応じてフォローアップ件数を増減させる。)

(4) 事業内容

事業計画策定を促すセミナー・個別面談の開催

ア.「経営革新塾」の開催

セミナーの中では、クロスSWOT分析をはじめとする実践できる各種分析方法を学んだうえで、自社の経営分析を行い事業計画の策定を行う。

1クール開催で2時間の講義を6回で行い、参加者の理解しやすい内容の構成に努める。事業計画策定のみならず、PDCAで回せる事業計画策定に向けて取り組む。経営革新塾は、経営指導員のフォローアップを充実させる。

具体的には、経営革新塾の参加者には、計画の実行性が高い意欲ある事業所と経営の基礎から学んでいただく事業者がいる。その中で、計画の実行性が高い事業所の中から3事業者を選定し、経営指導員が重点的にフォローアップし事業計画策定まで支援する。

その支援においては、前述「地域の経済動向等調査」によるデータ等を有効に活用する。その他の参加者についても、経営指導員がフォローし、参加者の経営に対する意識付け及び実行性の高い計画策定へ引き上げる支援をする。

【支援対象者】 事業計画策定を目指す事業者

【募集方法】 募集チラシを作成し、会報及び窓口、巡回訪問にて参加者を募る。
また、商工会議所HPにチラシをアップし参加者を募る。

【開催回数】 1クール開催（1回2時間の講義を6回）
（状況に応じてオンライン開催を併用する。）

【セミナー内容】 専門家と経営指導員による経営の基礎から各種分析手法・事業計画策定支援

【講師】 経営コンサルタント

イ．事業計画に係る個別面談の開催

これまで開催してきた経営革新塾とは別に、課題を抱える小規模事業者の掘り起こしを行い専門家とともに個別面談で支援を実施する。小規模事業者への支援内容については、事業所の取り組みレベル等によって、より専門的な知見による支援が必要となっており、販路開拓、品質管理、衛生管理、事業承継、D X他の計画策定支援について、それぞれの課題に則した専門家とともに高度な支援を実施し、精度の高い事業計画策定支援とする。

【支援対象者】 事業計画の策定・実施に取り組む事業者、自社経営資源の承継など事業承継計画策定に取り組む事業者、D X化に取り組む事業者他

【募集方法】 経営状況分析を行った事業者の他、巡回指導、窓口指導で案内する。

【開催回数】 6回（状況に応じてオンライン開催を併用する。）

【面談内容】 事業計画策定を目指す小規模事業者を専門家と連携し支援する。

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】

事業計画に従って行われる事業の実施にあたり、売上の向上及び販売促進等を行うためには、その事業所の経営資源である「ヒト」の能力向上は必要不可欠である。

当商工会議所では、これまで経営者および従業員向けの経営セミナー他、能力開発に係るセミナーを継続して開催し、経営者等の資質向上に努めている。

事業計画策定後のフォローを経営指導員2名で行っており、事業計画の策定において、設備投資計画表や資金繰り表の作成を行った後、その実施にあたっての資金調達が必要となる場合には、日本政策金融公庫やケースに応じて地域金融機関、高知県信用保証協会と連携して、より効果的な資金繰りを支援している。コロナ禍でできていなかった行員との交流会が行えるようになり、また各行との交流が深まり連携しやすい環境となっている。

【課題】

資質向上セミナーについては、これまでに事業者等への販売促進に対する能力開発を行ってきたが、D X化に取り組みその成果が出ている事業者が少なく、まずはD X化の必要性を理解してもらい取り組みを行うためのセミナーが必要である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の事業計画実施を支援していく中で、事業計画の進捗状況が計画とズレが生じていると判断した場合は、原因と対策を検討し、計画の変更等のフォローアップを行い、事業者自らがP D C Aを回すことができる体制まで支援し、事業者の自走化につなげる。

また、資金繰り等金融支援が必要な場合は金融機関と協力して支援する。

(3) 目標

項 目	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
資質向上セミナーの開催	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
セミナー参加事業者数	15 人	15 人	15 人	15 人	15 人	15 人
事業計画実施フォロー事業者		16 者	17 者	18 者	18 者	18 者
頻度（延回数）		48 回	51 回	54 回	54 回	54 回
金融制度利用件数		6 件	6 件	6 件	6 件	6 件
施策活用件数		3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
売上増加事業者数		5 者	7 者	8 者	8 者	8 者
利益率 1 % 以上増加の 事業者数		5 者	7 者	8 者	8 者	8 者

※経営指導員 1 名が退職し、2 名体制で取り組んでいくため頻度や回数を減少させている。

(4) 事業内容

①事業計画実施を目的とする小規模事業者・従業員等の資質向上に係るセミナーの開催

事業計画策定後の実施支援として、即時性が求められる現場における経営者や従業員等の資質向上を図るセミナーを開催時期や開催内容を勘案して計画的に開催することで、事業計画に沿った効果的な人的資源の底上げを行い、小規模事業者の人材育成につなげる。

②巡回訪問による事業計画実施支援の強化

事業計画実施の支援を進めていくためには、目的意識を持ってかつ計画的に経営指導員等が巡回訪問しフォローする必要があり、年 3 回のフォローを行う。

経営指導員 1 人が週に 3 日以上巡回訪問し、直に小規模事業者と接する機会を増やす。

また、巡回の状況や内容を相互に情報交換し、各々の支援に活かすため、毎週経営指導員ミーティングを開く。

ただし、不在時の窓口対応に支障をきたさぬよう、経営指導員以外の職員の資質向上を後述の資質向上対策に則って図る。

③ 事業計画実施に係る資金調達支援等

ア. 金融支援

事業計画の策定において、設備投資計画表や資金繰り表の作成を行った後、その実施にあたって資金調達が必要となる場合には、日本政策金融公庫融資の活用を支援する。ケースに応じて地域金融機関、高知県信用保証協会と連携して県制度融資の活用も検討し、より効果的な資金繰りを支援する。

イ. 施策活用支援

事業計画の実施において、活用できる補助金等施策についても、それぞれの案件について補助制度の有無の調査、申請書の作成方法の支援を伴走型で行い、より効率的な実施を目指す。

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】

当市の地域資源等を活用した商品や新たな販路開拓を行いたい小規模事業者の支援として、伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金を活用し、県下で経営発達支援計画の認定を受けた商工会議所、商工会と連携し、県内及び県外の商談会等へ販路開拓支援を行っている。

【課題】

製造業者の少ない当市では出展者の固定化が現れており、飲食店等これまでアプローチが出来ていない新商品開発を行う新たな小規模事業者の掘り起しが課題である。

また、商談会等の日程、場所、内容等の情報収集を経営指導員で行い、より効果的な販路開拓が行えるよう検討する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業者が策定した事業計画の実施に際して、販路開拓の必要性が生じた場合などは各関係機関と連携して情報提供や出展・参加等の支援を行う。フォローアップについては、事前出展準備支援から商談会等の当日現地へ経営指導員が同行し、商談のフォローアップ、終了後の後追い営業等の支援を行い、成約件数の増加を図る。

(3) 目標

項 目	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
商談会等への参加事業所数	7 者	7 者	7 者	7 者	7 者	7 者
利益率 1 %以上の増加事業者数	3 者	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者
商談会における成約件数	10 件	10 件	14 件	14 件	14 件	14 件

(4) 事業内容

① 商談会、展示会、即売会等の情報収集・提供

事業計画を策定した上で、新たな市場の開拓による経営力強化を図りたい小規模事業者

に対して、商談会・展示会・即売会等の情報提供を行う。

商談会・展示会・即売会等の日程・場所・内容等情報収集において、県下商工会議所、商工会との連携をさらに深め、メール等を活用して情報収集にあたる。商工会議所間ならでは得られる情報を商談会等の内容構成に活かし、参加者の拡充を図る。

また、各経営指導員がホームページ等を活用して情報収集を行い、共有スケジュールを作成して共有する。経営指導員ミーティングにおいては、月次単位で情報交換を行い、相談対応時に周知できる体制を整える。

その他にも高知県地産地消・外商課と協力して、同課が行う首都圏等での商談会等の情報を定期的に収集し、事業者が参加に至るまでのフォローアップを行う。

情報提供については、必要に応じて案内チラシを入手・または当所が周知用チラシを作成して、巡回訪問時の配布・説明により周知する。

【支援対象】 水産加工品製造業等の販路開拓や市場調査等を実施したい小規模事業者

【支援手法】 商談会、展示会、即売会等の開催情報を収集し、販路開拓等を実施したい事業者へ情報提供を行い参加に至るまでフォローアップする。

② 商談会、展示会、即売会等へ参加とフォローアップ

伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金において、当市の水産加工品等地域資源を活用した商品等を県外の販路開拓支援として、「シーフードショー」、「居酒屋 JAPAN」、「FOOD STYLE」など、全国的な大規模商談会や高知県地産地消・外商公社が開催する商談会・展示会等へ出展支援を行う。県外への商談会等への出展は、場合により県内の商工会議所と共同出展し高知県産の訴求力を高める。

また、県内の販路開拓支援として「幡多商談会」を高知県西部の3商工会議所・4商工会、愛媛県南部の1商工会と協力し、各地域からの製造業や生産者を「売り手」、飲食店や土産物等の小売業者を「買い手」とした「事業者向け商談会」企画開催する。当商談会では、商談会未経験者や、テストマーケティングおよび出展ノウハウ習得の場として位置づけるとともに、地域内・近隣事業者同士のマッチングの場とする。また必要に応じて、エンドユーザーである一般消費者のナマの声を直接聞き、バイヤーとは違った目線からのヒントを得るための「消費者向け即売会」を開催し、事業者の意欲醸成を図るとともに新たな気づきを与え、商品改良等につなげていく。

【支援対象】 販路開拓に着手して間もない事業者や商談会未経験の事業者および販路開拓や市場調査等を実施したい水産加工品製造業等小規模事業者

【出展者数等】 県外商談会 出展者約300者、来場者10,000人
県内商談会 出展者約30者、バイヤー20者、一般消費者5,000人

【支援手法】 事前準備として、企業概要書・商品規格書の作成支援、チラシ等各種販促物の内容検討・作成支援を行う。

商談会等の当日の支援については、成約件数や成約率を高めるために経営指導員が同行して現地フォローをし、事前準備や現地での商談スペースのレイアウトや配布物・準備物など効果的な宣伝、立ち回りを助言・支援することにより成約件数のアップにつなげ、終了後のフォローアップを伴走型で実施する。

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】

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、外部有識者による評価委員会を開催しており、外部有識者からの適切なアドバイスにより次年度への見直し等が行えているが、公表が行えていない。

【課題】

成果・評価・計画修正内容等があった場合にHPに公表するまで計画的に行う必要がある。

(2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

① 事務局内部での進捗予実管理等

当商工会議所経営指導員2名（内1人は法定経営指導員）と経営指導員以外の職員1名による進捗管理チームを設置し、四半期ごとに進捗予実管理を実施するとともに、成果を評価し、乖離がある場合には原因を分析してタイムスケジュールを含めた見直し案を作成する。

また、年に2回、進捗管理チームと土佐清水市観光商工課との連絡会議を行い、事業の進捗状況確認及び今後の対策等を協議し連携を図る。

進捗管理チームから提出された成果の評価並びに見直し案については、当商工会議所専務理事に報告し、承認を受ける。

② 外部有識者による評価体制

土佐清水商工会議所の支援体制や支援レベルを熟知している中小企業診断士の経営コンサルタントにアドバイザーを委託し、年に1回以上、事業の内容・実施状況を提示して、成果の評価・見直し案の提示を受ける。

③ 年度評価・次年度計画見直し方針の決定

年度終了時には進捗管理チームによる年度総括、並びに乖離があった場合の原因分析を行い、専務理事の承認のもと外部有識者に報告し、成果の評価・見直し案への提示を受ける。

自主原因分析と外部有識者による見直し案をもとに、必要に応じて次年度計画の修正を行う。

④ 当所常議員会（企業における取締役会に相当）への報告・承認

本計画の成果・評価・次年度計画の修正内容については年度ごとに当所常議員会に報告し、承認を受ける。

⑤ 成果・評価・計画修正内容についての公表

本計画の成果・評価・計画修正の結果を当所ホームページにて計画期間中公表する。

（当所ホームページ <http://www.cciweb.or.jp/tosashimizu/>）

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】

資質向上等研修会としては、高知県商工会議所連合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議所・商工会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の他、当所主催のセミナーに可能なかぎり参加し、その他各自が自己研鑽に努めている。

【課題】

課題としては、経営指導員それぞれの資質向上に努めているが、3名の内1名の退職が決まっており、後に採用することとなるが、採用後も一定期間は1名の経験が浅く小規模事業者の支援にあたり、事業計画の策定などについても不慣れであり、特に経験年数の浅い経営指導員の資質向上を重点的に図る必要がある。

(2) 事業内容

① OFF-JT（座学）

ア. 高知県商工会議所連合会等が主催する研修会等への参加

高知県商工会議所連合会や幡多地区商工会等職員協議会等が主催する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。

イ. 中小機構が主催する中小企業大学校の専門研修受講

中小企業大学校が行う専門研修は、近年カリキュラムも時勢にあった内容で短期集中型になっている。経営指導員自身が習得したい支援ノウハウ等カリキュラムを選択して参加することにより能力向上に努める。

ウ. 高知商工会議所が主催する販路開拓支援セミナー等への参加

高知商工会議所が主催する販路開拓支援セミナーや事業者個別面談会への参加やその他商談会・展示会等へ参加・同行し、現場の生きた販路開拓ノウハウ等を習得する。

研修会等に参加した職員は、次回ミーティングの際に受講した内容を他の職員に伝達し、共有することで支援力の向上を図る。

② OJT

ア. 当商工会議所経営指導員による経営指導員以外の実地研修

経営指導員による巡回訪問を強化するためには、不在時の窓口対応に支障をきたさぬよう留意しなければならない。そこで、経営指導員が経営指導員以外の職員に、金融等窓口支援の対応について、実地研修を行うことによってその資質向上を図り、円滑な対応に努める。

OJTでのノウハウについても、定期的なミーティングの際に、相互の事例を開示して共有を図る。

1 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

高知県西南地域（幡多地区）の7つの商工会議所・商工会で構成する幡多地区商工会等職員協議会では、以前合同で経営指導員等研修会・交流会を開催しており、事業及び業務等の情報交換だけでなく小規模事業者支援ノウハウの交換を行っている。

また、経営発達支援計画の認定を受けた県下商工会議所で、「広域連携協議会」を構成し、経営発達支援計画の連携等による濃密化および支援体制の強化、県内全体での交流による各商工会議所の組織・職員意識の向上、その他同計画の円滑な推進に向けた情報交換等を行っており、場合によっては、連携事業において県下商工会も交えて支援ノウハウ等の情報交換を行っている。

【課題】

各商工会議所と支援ノウハウ等の情報交換をしているが、職員意識レベルも異なるため統一を図る必要がある。

(2) 事業内容

県下商工会議所・商工会との情報交換および合同研修

令和7年度以降も引き続き幡多地区商工会等職員協議会で、合同研修会・交流会を開催し、支援ノウハウ等について情報交換を行う。必要に応じて個別に相互で支援ノウハウ等の提供を行う。

また、経営発達支援計画の認定を受けた県下商工会議所で、広域連携協議会を構成し、経営発達支援計画の連携等による濃密化および支援体制の強化、県内全体での交流による各商工会議所の組織・職員意識の向上、その他同計画の円滑な推進に向けた情報交換等を行っており、必要に応じて連携事業において県下商工会も交えて支援ノウハウ等の情報交換を行うこととする。

[開催回数]

項 目	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
合同研修会・交流会の開催	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
広域連携協議会の開催	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

1 2. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

(1) 現状と課題

土佐清水市中心市街地エリアでは、「土佐清水市中心市街地商業振興計画」を策定して、空き店舗への商店誘致や各個店の魅力づくりの推進、中心市街地のにぎわいづくりの検討を実施している。観光客等来街者を中心市街地へ誘引するまちづくりを検討するため「まちづくり検討・実施会」を中心市街地事業者、県、市、商工会議所、その他関係機関で組織し、新たなまちづくりの検討を行っている。

(2) 事業内容

土佐清水市まちづくり検討・実施会の開催

令和7年度以降も引き続き、中心市街地事業者、県、市、商工会議所、その他関係機関と協力し、新たなまちづくりのため「まちづくり検討・実施会」を毎月開催する。

これまで検討した「まちづくり計画」を踏まえ、より実現性の高い計画づくりをし、新たなまちづくり再開発の実行及びその後の出店者への店舗運営やイベント等のフォローアップを行っていき、まちづくり検討・実施会の中で、土佐清水市の地域電子通貨M a j i - C a のプレミアムポイント等も含め、事業者と利用促進のための仕組みも検討する。

(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

(1) 組織体制

(令和6年12月現在)

事業実施体制

経営支援課の経営指導員を中心に、全所的な協力体制のもと、原則、経営指導員2名(内1人が法定経営指導員)が小規模事業所の各種計画策定、実施支援を担当するものとし、その中で、開催する事業や取り組む内容により担当を分担し、必要に応じて、補助員、記帳専任職員、の協力、支援のもと実施していく。

(実施体制図)

【経営指導課】 ○課長（全体統括） ○係長（全体調整）[法定経営指導員] （経営指導員計2名） ○補助員2名	経営計画策定・ 実行支援他 事業への協力・ 後方支援	進捗管理 チーム	土佐清水市 観光商工課
---	---	-------------	----------------

(全体の組織図)

専務理事	事務局長	経営指導課 ・課長1名 係長1名（経営指導員計2名） ・補助員2名
		総務課 ・一般職員6名

(2) 法定経営指導員の関わり

①法定経営指導員

氏名：岡田 望

連絡先：土佐清水商工会議所 0880-82-0279

②法定経営指導員の関わり

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・見直しをする際の必要な情報提供等を行う。

(3) 連絡先

土佐清水商工会議所 経営指導課

〒787-0323 高知県土佐清水市寿町11番16号

電話番号：0880-82-0279 FAX 番号：0880-82-2530

E-mail somu-ts@cciweb.or.jp

ホームページ <http://www.cciweb.or.jp/tosashimizu/>

土佐清水市観光商工課

〒787-0392 高知県土佐清水市天神町11番2号

電話番号：0880-82-1212 FAX 番号：0880-82-1126

E-mail kanshou-lg@city.tosashimizu.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 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
必要な資金の額	3,305	3,305	3,305	3,305	3,305
事業計画策定	<u>1,010</u>	<u>1,010</u>	<u>1,010</u>	<u>1,010</u>	<u>1,010</u>
・経営革新塾開催	630	630	630	630	630
・個別面談開催	380	380	380	380	380
事業計画策定後の実施支援	<u>350</u>	<u>350</u>	<u>350</u>	<u>350</u>	<u>350</u>
・セミナー開催	350	350	350	350	350
需要動向調査	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>
・分析資料購入	50	50	50	50	50
新たなる需要に寄与する事業	<u>1,500</u>	<u>1,500</u>	<u>1,500</u>	<u>1,500</u>	<u>1,500</u>
・展示会等実施・出展費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
支援ノウハウ等の情報交換	<u>20</u>	<u>20</u>	<u>20</u>	<u>20</u>	<u>20</u>
・広域連携協議会等旅費	20	20	20	20	20
支援力向上	<u>275</u>	<u>275</u>	<u>275</u>	<u>275</u>	<u>275</u>
職員資質向上 旅費					
・県連研修	125	125	125	125	125
・中小企業大学校	100	100	100	100	100
・販路開拓	50	50	50	50	50
評価見直し	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
・アドバイザー旅費	100	100	100	100	100

(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、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費、事業者負担金、寄付金、事業収入

(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	
連携者なし	
連携して実施する事業の内容	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携して事業を実施する者の役割	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携体制図等	
①	
②	
③	