

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	太良町商工会 (法人番号) 3300005003576 太良町 (地方公共団体コード) 414417
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	<p>地域経済を支える小規模事業者が、持続的に発展することが地域振興には欠かせない。よって、当商工会では、太良町の現状や小規模事業者の課題、第5次太良町総合計画を踏まえ、当商工会独自の小規模事業者の長期的な振興のあり方について、以下のように定めたい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営環境の変化を的確に捉え、既存企業の体質強化を促進する。 ・小規模事業者の減少に歯止めをかけるべく、事業承継についても積極的に取り組みを促し地域経済の持続的発展を目指す。
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①地域の経済動向分析 ②景気動向調査 ③各種統計資料の活用による経済動向に関する情報収集 4. 需要動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①観光客アンケートの実施 ②経営分析の実施 5. 経営状況の分析に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①定量分析・定性分析の実施 6. 事業計画策定支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①DX推進セミナーの周知・IT専門家派遣 ②事業計画策定セミナー(相談会)の開催 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①事業計画策定後のフォローアップ支援 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①商談会・物産展への出展支援 ②SNS・ECサイト・自社ホームページによるネットショップ開設などの支援
連絡先	<p>太良町 〒849-1698 佐賀県藤津郡太良町大字多良1番地6 電 話 : 0954-67-0312 M a i l : shoko-kanko@town.tara.lg.jp</p> <p>太良町商工会 〒849-1602 佐賀県藤津郡太良町大字多良1856番地2 電 話 : 0954-67-0069 M a i l : tara@sashoren.or.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

・立地及び交通

太良町は、佐賀県西南端に位置し、東西12km、南北12kmで総面積は74.30km²である。東部は干潟日本一の有明海に面し、西部は長崎県大村市、南部は諫早市、北部は鹿島市に隣接している。地形は、県下最高峰の経ヶ岳を頂点に東の有明海に向かって、扇状になだらかな傾斜を形成している。気候は北西に多良岳山系が位置するため、冬は風雪が少なく、一年を通して温暖多雨な気候である。

太良町の広域交通は、有明海の海岸沿いにJR長崎本線と国道207号線がほぼ平行して縦貫しており、JR長崎本線は、町内に多良、肥前大浦の2駅を有している。また、鹿島市浜町と当町大浦を結び、長崎県側へとつながる広域農道「多良岳オレンジ海道」が平成23年に全線開通するなど、交通利便性の向上が図られており、これら交通ネットワークの形成は、地域間の交流と地域活性化に大きく寄与することが期待されている。

一方で、九州新幹線西九州ルート of 武雄温泉駅～長崎間の暫定開業が令和4年秋を目途に予定されており、並行在来線扱いとなる当町を通る長崎本線の運行便の減便などが予想される。



・人口

太良町の人口動向を平成28年と令和2年の住民基本台帳で見ると人口は減少傾向で推移し、令和2年は総人口が8,533人(△615人)、減少率は△6.7%で佐賀県内では白石町に次ぐ高い減少割合となっている。

なお、世帯数は横ばいで推移しており、令和2年は3,194世帯、平成28年対比で0.12%増加となっており、人口減少率(△6.7%)と比較すると、太良町が2世帯3世帯住宅の世帯が多いものの、核家族化が平成30年以降進行したと推察出来る。これは、町内に新設された町営集合住宅の影響と思われる。

< 人口と世帯数の推移 >

人口・世帯/年	平成28年	平成29年	平成30年	平成31年 令和元年	令和2年
人口(人)	9,148	9,005	8,890	8,714	8,533
世帯数(戸)	3,190	3,180	3,214	3,210	3,194

(資料：住民基本台帳)

・産業

太良町の基幹産業である農業は、中山間地におけるミカン栽培や、豚、牛、ブロイラー等の畜産、花卉やイチゴ等の施設園芸等が中心となっている。「金星佐賀豚」、「たら名水豚」、太良町産みかんは全国的に認知度も高く、地域ブランドとして定着している。



水産業では、近年、有明海況の変化によって漁獲量が激減しているため、漁業に見切りをつけ出稼ぎや転職する漁業者がみられる。

佐賀県地域産業資源の指定を受けている「竹崎カニ」、また「竹崎カキ」の認知度は高く、年間を通じて県内外からの観光客集客に貢献している。

<太良町観光客数>

単位：千人

平成19年	平成23年	平成27年	平成31年・令和元年
476.8	655.3	661.3	616.5

(資料：佐賀県観光客動態調査)

観光客数については、若干の変動はあるが年間600千人強は太良町に来訪している。しかし佐賀県全体の1.8%（令和元年：33,926千人）の割合である。

商工業者については、97.4%を小規模事業者が占めている。少子高齢化が進む中、事業承継を断念し廃業に迫られる企業も多く、10年で123件（25%減）もの商工業者が減少している。

<太良町 商工業者数・小規模事業者数一覧 >

区 分		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	合 計
商工業 者数	平成23年4月	205	28	24	100	44	61	18	480
	令和3年4月	146	25	11	69	36	56	14	357
	10年間比較	△59	△3	△13	△31	△8	△5	△4	△123
小規模 事業者数	平成23年4月	201	24	22	97	39	61	14	458
	令和3年4月	144	24	11	66	36	56	11	348
	10年間比較	△57	0	△11	△31	△3	△5	△3	△110

・太良町総合計画

太良町「第5次総合計画(令和2年～9年)」では、基本理念に基づき掲げた将来像「未来を引きよせるチカラ太良町」を実現するため、様々な取り組みを設定している。なお、本経営発達支援計画に関連する基本目標を下記により抜粋する。

基本目標 2 産業を発展させるチカラ

施策項目 3 商工業の振興

施策方針「商工会と連携しながら、既存商店の経営改善を図り、地元商業の育成に努めます。また、新規開業及び経営革新などを支援し、商業環境を整えます。地域経済の活性化と雇用の場の確保に向け、既存企業の体質強化を促進します。」

施策項目 4 ブランド化の推進

施策方針「町の特産品に磨きをかけて、地域ブランドの確立を目指します。」

また、第5次総合計画の前期基本計画期間に合わせるものとし、令和2年度から令和5年度までの4年間を対象とした「第2期太良町 まち・ひと・しごと創生総合戦略」が令和2年3月に策定されている。ここでも、本経営発達支援計画に関連する基本目標を下記により抜粋する。

基本目標 1 安定した雇用を創出する

施策の枠組 1 就業の場の促進

基本的方向

- 地域経済の活性化と雇用の場の確保に向け、既存企業の体質強化を促進します。
- 各産業の後継者を育成することで、雇用の場の確保を目指します。また、ブランド化を進めることを通じて新規産業を興し、雇用を生み出します。

②課題

・産業別の状況

建設業は、港湾工事業（海事）が半数以上を占め佐賀県内では非常に特殊な構成となっている。港湾工事業の減少が著しい要因として、東日本大震災（2011年）以降、復興需要が急増したが徐々に減少するに比例し港湾工事業者が廃業したためである。

次いで減少が激しい小売業は、平成に入り相次いで進出した中規模スーパーやコンビニエンスストアの影響、スマートフォンなどの普及により身近となったオンラインショップの利用など消費者のライフスタイルの変化に伴う小規模小売店舗の売上激減で、高齢となった事業主が廃業するためである。

飲食宿泊業においては、コロナ禍の中、当面インバウンドは期待できないため、国内や近隣利用者の取り込みが課題となる。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

太良町の人口は、昭和30年（15,853人）をピークに減少し続け平成22年度には1万人を割り（9,842人）、令和2年には8,533人まで減少している。2030年の趨勢人口は6,533人（国立社会保障・人口問題研究所）と、2,000人の減少（対令和2年比23%減）が予想され、このことは労働力の減少や後継者不足に直結するため、事業継続が困難になる事業者が今後増加することが見込まれる。

②太良町総合計画との連動性・整合性

当商工会では、太良町の現状や小規模事業者の課題、第5次太良町総合計画を踏まえ、当商工会独自の小規模事業者の長期的な振興のあり方について、経営環境の変化を的確に捉え、既存企業の体質強化を促進する。

③商工会としての役割

小規模事業者に対する長期的な振興のあり方について、地域経済を支える小規模事業者が、持続的に発展することが地域振興には欠かせない。ついては、

- ・小規模事業者の減少に歯止めをかけるべく、事業承継についても積極的に取り組みを促し地域経済の持続的発展を目指す。
- ・観光客のニーズに対応できる事業所を増やし来店客数を増加させることで、町内消費を拡大する。
- ・太良ブランドの確立と地域資源を活用した事業者を増加させる。

(3) 経営発達支援事業の目標

①経営環境の変化に対応できる小規模事業者の育成

事業者が現況を的確に捉え、持続可能な経営が出来る事業者の育成

- 1) 小規模事業者の経営基盤の改善と強化
- 2) 事業承継の支援（創業を削除）
- 3) 売上増加を目指す事業者への支援
- 4) 地域資源を活用した商品開発・販路開拓の支援

この目標に向かって進むため、事業者の経営分析をおこない、事業計画や事業承継計画を作成し、PDCAを繰り返しながら経営の持続化を図る。

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4年4月1日～令和9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基盤の改善と強化

巡回や広報等により経営に必要な事業者への情報提供や持続的な経営ができるよう事業計画の策定や金融支援をおこなう。また経営改善・強化を図るため、基礎情報に必要な会計（記帳・決算）支援及び財務分析・非財務分析（SWOT分析等）をおこない、事業計画書の策定及び実行支援に取り組む。

②事業承継の支援

太良町内の優れた技術やブランド価値をもつ事業者が円滑に事業承継できるよう、事業承継に関する悩み解決のためのセミナーや個別相談を実施し、事案によっては佐賀県事業承継・引継ぎ支援センターへ取次をおこなう。

③売上増加を目指す事業者への支援

事業者が太良町の住民、及び太良町に訪れる観光客のニーズに対応できるよう、需要動向調査をおこない消費者ニーズを把握する。

さらに商談会への出展を積極的に促し、バイヤーの意見を参考にした売れる商品づくりを支援することで、個店の魅力を増加させ町内の消費拡大に繋げる。

④地域資源を活用した商品開発・販路開拓の支援

新商品開発をおこなうため、実行支援については専門家等と連携しておこなう。

販路開拓に向けた商談会等への出展支援（FCPシート作成、ディスプレイの方法）、またアフターコロナを見越したECサイトの構築支援やECモールへの出展支援、ホームページの拡充やSNSの活用による販路開拓支援をおこなう。

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＞ 中小企業基盤整備機構が、佐賀県商工会連合会を通じて依頼される中小企業景況調査を四半期毎に実施し、この他、佐賀県経済動向調査（佐賀県商工会連合会などが主催）も年に1回実施している。

＜課題＞ 中小企業景況調査は、調査結果を文書でフィードバックし個別相談時等で活用し、当商工会ホームページでも公開しているが、ビッグデータとの活用はおこなっていない。佐賀県経済動向調査については、事業者が戦略策定に活用できるようデータを噛み砕いて整理し、広く周知する必要がある。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
① 地域の経済動向分析の公表回数	ホームページ掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
② 景気動向分析の公表回数	ホームページ掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1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の活用）

当地域において売上増加を目指す産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「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、年1回公表する。

＜調査手法＞ 経営指導員等が「RESAS」を活用し、太良町の経済動向分析をおこなう。

＜調査項目＞ ・「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・From-to分析」 →人の動き等を分析
・「産業構造マップ」 →産業の現状等を分析
以上の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

太良町の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、佐賀県商工会連合会等が実施する「佐賀県地域経済に関する動向調査」に取り組み、太良町事業者の景気動向等について、年1回調査をおこない太良町版の分析書を公表し、合わせて事業計画策定支援等に反映する。

＜調査方法＞ 調査表を郵送し返信用封筒で回収する。

経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析をおこなう。

＜調査対象＞ 太良町小規模事業者 30者（建設業9・製造業2・卸小売業7・サービス業・宿泊業7、その他5）

＜調査項目＞ 業績、今後の見通し、金融、設備、価格、販売、電子決済、IT、インバウンド、労働雇用、人的資産、事業展開と継続、リスク対応、強みや課題の把握、経営上の課題、新型コロナウイルスに関する事 など

(4) 調査結果の活用

調査結果はホームページに掲載し、広く太良町事業者等へ周知する。また、経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

＜現状＞ 「道の駅太良 たらふく館」の買い物客を対象とし、お買い物アンケート調査を実施しているが、関係業者へ報告書をフィードバックし、事業者への身近な参考情報として貢献している。

＜課題＞ 感謝の言葉はいただくも新たな販売戦略へ結びついていない。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
アンケート 調査対象事 業所数	1者	3者	3者	3者	3者	3者

(3) 事業内容

・観光客アンケートの実施

小規模事業者が、太良町民及び太良町へ訪れる観光客のニーズを把握するため、求めるサービスについてアンケートを実施し、販売企画・立案に結びつくよう販路開拓等の専門家の意見も十分に取り入れフィードバックをおこなう。

【対象者】 町内飲食店・宿泊業者 3者

【サンプル数】 30件（3者×10件）

【調査項目】 店舗や施設の利用しやすさやサービスについて、以下の項目を中心に調査をおこなう。

1. 利用頻度
2. 店舗施設の入りやすさ
3. メニューや施設のわかりやすさ
4. 店内や施設の雰囲気
5. 料理の提供方法
6. 支払手段
7. その他

【分析方法】 アンケート結果の分析は、販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ経営指導員がおこなうこととする。

【結果の活用】 分析結果は、経営指導員が実施した小規模事業者へ直接説明する形でフィードバックをおこない、サービス内容の向上、問題点の改善をおこなう。また、他の飲食店・宿泊業者の支援のための基礎資料としても活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

<現状> 借入相談や補助金の申請支援、販路拡大を図る事業者及び、税務支援をおこなっている事業者に対し、決算書の情報を基に財務分析をおこない、小規模事業者の実態把握や事業計画策定の資料として活用している。

<課題> 事業者は、経営分析は基より財務分析の必要性について認識が低いいため、事業計画を積極的に策定することは非常に少ない。よって、分析に基づく事業計画策定へ至っていない事が課題である。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
経営分析事業 者数	9者	30者	30者	30者	30者	30者

(3) 経営分析の事業内容

窓口や巡回での相談者、さらには管内小規模事業者の誰もが気軽に利用できる金融支援・補助金等の申請支援などをおこなう際、これらをきっかけとして現状把握・経営分析から経営改

善の方向性を示せるよう伴走型で支援し、その場限りとならないよう持続的に支援をおこな
い、事業の発展に繋がるようにする。

【対象者】 融資を必要とする小規模事業者や、新たな取り組みを計画したい事業者、その他
経営指導員が必要と判断した事業者

【分析項目】 定量分析「財務分析」と、定性分析「非財務分析」(SWOT分析)をおこなう。

＜財務分析＞ 売上高推移、借入金推移、経常利益、損益分岐点、粗利益率

＜非財務分析＞ 外部環境(機会・脅威)・内部環境(強み・弱み)

＜分析手法＞ 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、
経営指導員等が分析をおこなう。

※必要に応じて外部専門家と連携し分析をおこなう。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、当該事業者フィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- ・分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップや経営支援
ができる体制に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

＜現状＞ 小規模事業者が事業計画を策定するのは、経営革新、小規模事業者持続化補助金やも
のづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金、事業再構築補助金等、補助金や有
利な融資制度の利用を目的とした申請であり、将来を見据えた事業計画ではない。

＜課題＞ 補助金申請有りきで計画を策定しており、意義や重要性の理解が浸透していない。

(2) 支援に関する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化
を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー(相談会)」を新たに開催したい。その場合、5.
で経営分析をおこなった事業者の6割/年の事業計画策定を目指す。

なお、事業計画策定の前後に関わらず、DX(デジタルトランスフォーメーション:産業界にお
いては、新しいデジタル技術を活用し、戦略的に新たな付加価値を生みだしていくこと)に向けた
セミナーを開催し、積極的に周知し参加を促すこととする。

(3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
事業計画策定 セミナー(2回 シリーズ)	—	2回	2回	2回	2回	2回
事業計画策 定事業者数	17者	18者	18者	18者	18者	18者
DX推進セ ミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
専門家派遣活 用事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの周知・IT専門家派遣

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWEBサイト構築等の取り組みを推進していくために、佐賀県商工会連合会や関係団体が主催するセミナーを積極的に参加推進する。

また、セミナー受講者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応や必要に応じIT専門家派遣を実施する。

②事業計画策定セミナー（相談会）の開催

<支援対象> 経営分析をおこなった事業者や、事業計画の必要性を感じる事業者を日頃の経営改善普及事業より発掘し、実現可能性の高いものとし、事業計画の策定につなげていく。

<支援手法> 2回シリーズとし、1回目は事業計画策定の必要性も踏まえた内容とし、2回目で実際に策定をおこなう。なお、受講後は経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家を交え確実に事業計画の策定につなげていく。

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> 経営革新認定事業者・小規模事業者持続化補助金やものづくり・商業・サービス高度連携促進補助金などの採択者に対して、フォローアップ支援をおこなっている。

<課題> フォローアップは不定期に実施しているが、佐賀県商工会連合会の専門家派遣事業を利用するまでには至っていない。

(2) 支援に関する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象とするが、事業計画に進捗状況等により、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。

(3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
フォローアップ対象事業者数	—	18者	18者	18者	18者	18者
頻度（延べ回数）※	—	64回	64回	64回	64回	64回
売上増加事業者数	—	6者	6者	6者	6者	6者
利益率5%以上増加の事業者数	—	6者	6者	6者	6者	6者

※毎月1回：2者、4半期に一度：4者、年2回：12者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員等が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップをおこなう。

その頻度については、事業計画策定8者のうち、2者は毎月1回、2者は四半期に1度、他の4者については年2回とする。ただし、事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。

売上増加・利益率5%以上増加の事業者数については、フォローアップ対象事業者数の75%を目標とする。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方を検討の上、フォローアップ頻度の変更をおこなう。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

<現状> 地域特産品を活用した新商品開発により販路拡大を図るべく、太良町小規模事業者へ各種展示会・商談会等の情報を提供し、出展事業者の支援をおこなっている。

<課題> 支援する小規模事業者に偏りがあり、特定の事業者支援となっている。
また、ITを活用する事業者も限られており、しかもDXの取り組みをおこなう事業者を支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

当商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏や都市圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援をおこなうと共に、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援をおこなう。

DXへ向けた取り組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路拡大に関するセミナー開催や相談対応をおこない、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援をおこなう。

(3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①Food style kyushu 出展事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
売上高/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②こだわり食品 フェア	2者	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
③ニッポン全国 物産展	1者	2者	2者	2者	2者	2者
売上高/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
④SNS活用事業者	5者	5者	5者	5者	5者	5者

売上増加率	—	5%	5%	5%	5%	5%
⑤ECサイト利用 事業者数	15者	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率	—	5%	5%	5%	5%	5%
⑥ネットショップの 開設者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①Food style kyushu 出展事業 (BtoB)

当商工会がフードスタイル九州において1ブース(2者以上)を借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

【参考】フードスタイル九州は毎年11月に2日間にわたり福岡市で開催され、主に九州内のバイヤーなど15,000人程度が来場する恒例イベントで600程の出展者が出揃う。

②こだわり食品フェア 出展事業 (BtoB)

当商工会がこだわり食品フェアにおいて1ブース(2者以上)を借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

【参考】こだわり食品フェアは毎年2月に3日間にわたり千葉市で開催され、全国の飲食に関するバイヤーなど27,000人程度が来場する恒例イベントで6,250程の出展者が出揃う。

③ニッポン全国物産展 出展事業 (BtoC)

当商工会の上部組織 全国商工会連合会が毎年開催しており、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

なお、当物産展は一般客を対象としているおり一消費者の生の意見が聞けるため、太良町小規模事業者で未出展者に対し積極的に出展を推進したい。

【参考】ニッポン全国物産展は毎年11月に3日間にわたり東京都豊島区で開催され、都心部の一般客を中心に75,000人程度が来場する恒例イベントで全国各地の商工会地区から200程の出展者が出揃う。

④SNS活用

現状の商圈が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取り込みのため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援をおこなう。

⑤ECサイト利用 (BtoC)

GMO ペパボ(株)が運用するショッピングサイト「カラーミーショップ」等の提案をおこないながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援をおこなう。

⑥自社ホームページによるネットショップ開設 (BtoC)

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣をおこない継続した支援をおこなう。

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＞ 毎年度自己評価をおこない、佐賀県商工会連合会が設置する「経営発達支援事業外部評価委員会」に報告書を提出し評価を得ている。なお、評価結果については理事会等へ報告し、ホームページ等にて公表している。加えて、一部の数値目標については四半期ごとに実績を県連に報告して県内の他商工会と比較検討している。

＜課題＞ 四半期ごとに事業計画策定件数などの一部の数値目標については進捗管理をおこなっているものの、経営発達支援事業全体の把握までには至っていない。

(2) 事業内容

○法定経営指導員等により商工会内部において、四半期ごとに経営発達支援事業の進行状況をPDC A管理しながら課題等を分析し、県連に報告して県内の他商工会の状況と比較検討をおこない分析評価を深める。

また、外部有識者（佐賀県商工会連合会アドバイザー、中小企業診断士等）、太良町企画商工課、法定経営指導員等をメンバーとして「協議会」を設置し、年1回開催して評価の客観性を図る。協議会の評価結果は理事会等にフィードバックしたうえで、事業方針等に反映させるとともにホームページ及び総会資料に掲載することで、太良町の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

○当該協議会の評価結果は、理事会（役員会）にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させると共に、ホームページへの掲載や当商工会事務所への常時備え付けることで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

＜現状＞ 太良町小規模事業者の満足度を高め、多様なニーズに対応できるよう、各種研修会での知識習得、職員間での情報共有に努めている。

＜課題＞ 多様で多岐にわたるニーズは常に広がっており、事業者の満足度を高める努力は永続的に必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員等の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修会」及び佐賀県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【事業計画策定セミナー】

当商工会では、PDC A評価委員会において、事業計画の策定件数の増加と、そのための支援能力の向上が指摘されているため、中小企業大学校が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に実施する。

【DX推進へ向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員等のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取り組みに係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

<DXへ向けたIT・デジタル化の取り組み>

○事業者にとって内向け（業務効率化）の取り組み

RPAシステム（ロボットによる業務効率化）、クラウド会計ソフト（インターネット上での会計ソフト）、電子マネー商取引システム等のITツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

○事業者にとって外向け（需要開拓等）の取り組み

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

○その他取り組み

オンライン経営指導の方法等

②OJT制度の導入

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

③職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番で講師を務め、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話しの引き出し術に至るまで、定期的なミーティング（月1回、年12回）を開催し意見交換等をおこなうことで、職員の支援能力の向上を図る。

④データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切におこなない、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し、組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

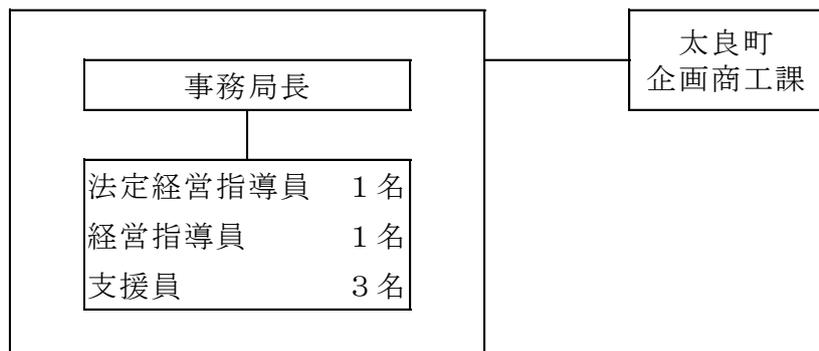
(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和3年10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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名 隅山幸治

■連絡先 太良町商工会 TEL 0954-67-0069

②当該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等を行う。

(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

〒849-1602 佐賀県藤津郡太良町大字多良1856番地2

太良町商工会 経営支援課

TEL 0954-67-0069 / Fax 0954-67-2090

Mail:tara@sashoren.or.jp

②関係市町村

〒849-1698 佐賀県藤津郡太良町大字多良1番地6

太良町役場 企画商工課

TEL 0954-67-0312 / Fax 0954-67-2425

Mail:shoko-kanko@town.tara.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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
・展示会出展費	700	700	700	700	700
・専門家派遣費	100	100	100	100	100
・相談会開催費	500	500	500	500	500

(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
会費収入、佐賀県補助金、太良町補助金 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
連携者なし
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