

経営発達支援計画の概要

	南島原市商工会（法人番号 5310005005669） 南島原市（地方公共団体コード 422142）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	(1)付加価値向上、生産性向上に取り組む小規模事業者への支援 (2)基幹産業であるそうめん関連事業者の振興 (3)域外消費を取り込む観光関連事業者の振興 (4)地域経済の継続発展のための事業承継および創業の推進
事業内容	<p><b>経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>3-1. 地域の経済動向調査</b></p> <p>(1)国等が提供するビッグデータ・統計データの収集・分析・公表 (2)中小企業景況調査の実施・分析・公表</p> <p><b>3-2. 需要動向調査に関すること</b></p> <p>(1)商談会時調査および商談成約状況調査の実施</p> <p><b>4. 経営状況の分析に関すること</b></p> <p>(1)専門家や外部支援機関と連携した経営分状況の分析</p> <p><b>5. 事業計画策定支援に関すること</b></p> <p>(1)事業計画策定個別相談会による事業計画策定支援 (2)創業セミナーの開催 (3)農商工連携・6次産業化・事業承継対象者への事業計画策定支援</p> <p><b>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b></p> <p>(1)定期的なフォローアップの実施 (2)創業後の安定化支援および事業承継後のフォローアップ</p> <p><b>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b></p> <p>(1)展示会・商談会等出展支援 (2)販路拡大セミナーの開催（商談会事前指導） (3)売れる商品づくりのための相談会の開催（商談会出展後の支援） (4)飲食店等に対する販売促進支援</p> <p><b>地域経済の活性化に資する取組</b></p> <p><b>11. 地域経済の活性化に資する取組に関すること</b></p> <p>(1)観光業・そうめん業の活性化への取り組み (2)農商工連携・6次産業化の推進 (3)地域支援機関との連携による活性化推進会議等の開催</p>
連絡先	<p>南島原市商工会 〒859-2206 南島原市有家町中須川 155 TEL 0957-73-9100 FAX 0957-61-0400 メール <a href="mailto:ms@shokokai-nagasaki.or.jp">ms@shokokai-nagasaki.or.jp</a></p> <p>南島原市（地域振興部商工観光課） 〒859-2211 南島原市西有家町里坊 96-2 TEL 0957-73-6633 FAX 0957-82-3086 メール <a href="mailto:shoukou@city.minamishimabara.lg.jp">shoukou@city.minamishimabara.lg.jp</a></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) 地域の現状と課題

①現状

《位置・沿革》

本商工会の管轄区域である南島原市は、長崎県南東部、島原半島の南東部に位置し、平成18年3月に8町が合併して誕生した。北部は島原市、西部は雲仙市と隣接し、有明海を挟んで熊本県天草地域に面している。日本最初の国立公園である「雲仙天草国立公園」や世界ジオパーク認定日本第一号の「島原半島ジオパーク」、世界文化遺産の「原城跡」を有しており、豊かな自然と貴重な歴史を併せ持った市である。本市は、農林水産業などの1次産業と、全国2位の生産量を誇る「島原手延そうめん」などの製麺業が基幹産業として地域経済を支えている。しかしながら、近年は人口減少や過疎化及び高齢化の伸展が著しく、消費者の減少や市場の縮小による衰退が懸念されている。

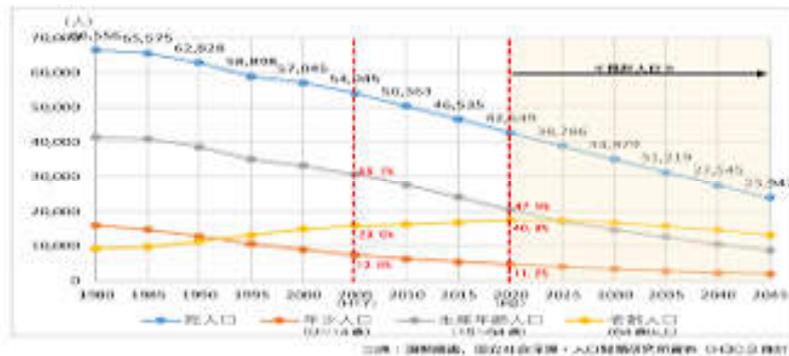


主要道路として国道251号線が海岸線を通っているが、平成20年に半島唯一の鉄道である島原鉄道の路線の一部が廃止となるなど、公共交通機関は脆弱で、主な交通手段は自動車となっている。袋地状の半島の一番奥に位置するため、高速道路インターチェンジから自動車でも1時間以上かかるなど、県都や空港等へのアクセス性が低く、地域経済を支える商工業者が他の地域と比べて少ない状況にある。

《人口の動き》

令和2年4月の本市の人口は46,133人で、人口の推移については減少の一途をたどっており、これは県や全国平均と比較しても早いペースで進行している。今後も人口減少は続くと推計されている。高齢人口については2025年をピークに減少が見込まれるが、出生の減少や生産年齢人口の減少が進むため高齢化率は上昇するとされ、地域経済の低迷や地域活力の低下など、地域社会に大きな影響を及ぼすと考えられる。(表-1)

表-1 人口の推移【南島原市まち・ひと・しごと創生総合戦略】



《地域産業》

本市の産業における就業者数は22,666人で、産業3区分全てにおいて減少傾向にあり、担い手の不足による産業衰退が懸念される状況にある。(表-2) 基幹産業である一次産業の農業では、米作より畑作が盛んとなっており、馬鈴薯やトマト、果物類などを中心に県下でも有数の農産物生産地となっている。二次産業の中心は食品加工業で、その中でも本市における最も代表的な地場産業であるそうめん製造業が大きな割合を占めている。「島原手延そうめん」は全国第2位の生産量を誇っており、生産規模・集積の度合い・伝統性から、陶磁器、ベッ甲、焼酎などとともに長崎県の主要地場産業の一つとして挙げられている。三次産業の観光面では、世界文化遺産である「原城跡」や、世界ジオパークとして認定されている「島原半島ジオパーク」など、観光資源は豊富なものの、隣接する雲仙市や島原市に比べ宿泊施設が極端に少ないため、観光ツアーやイベント等を実施しても観光客の宿泊に伴う経済効果が少ない状況にある。現在は体験型観光である農林漁業体験民泊が修学旅行を中心に順調に観光客数を伸ばしている。一次・二次産業と比べると減少率が低いが、人口減に伴う顧客減少等により厳しい状況が続いている。

表-2 就業者数の推移【第Ⅱ期南島原市総合計画】



《小規模事業者の状況》

本市では、商工業者数、小規模事業者数ともに減少が続いている。令和元年においては小規模事業者数が商工業者数の約94.0%を占めており、地域経済の中で小規模事業者は非常に重要な地位を占めていると言える。(表-3)

表-3 商工業者数及び小規模事業者数の推移【商工会実態調査より】

	平成21年4月	平成24年4月	平成27年4月	令和元年4月
商工業者数	2,811	2,688	2,578	2,470
小規模事業者数	2,582	2,464	2,368	2,322

小規模事業者を業種別にみるとサービス業が最も多く、次いで小売業、製造業となっている。地場産業である製麺業が多いため製造業の割合が高くなっているのが本市の特徴である。

表-4 業種別商工業者等及び小規模事業者数内訳 (R1.4.1)【商工会実態調査より】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	その他	合計
商工業者数	364	502	199	573	694	138	2,470
小規模事業者数	353	486	182	523	663	115	2,322

#### 《卸売業・小売業の現状》

卸小売業は、中心地区に大手ショッピングセンターが進出しているほか、各地域でドラッグストア、ディスカウントセンターの出店があるものの、全体的に小規模な商店が点在する形で営業を行っている。小規模事業者の現状としては、大手ショッピングセンター等の出店等による来店客の減少、さらに消費者ニーズの多様化や低価格志向への対応の遅れにより年々売上が減少し厳しい経営環境にある。多くの事業者が地縁人縁を生かした地域住民との強い結びつきを活かした事業を行っており、高齢化が進むなか各地域の消費生活になくならない店として必要とされている。

#### 《観光関連業種、飲食サービス業の現状》

令和元年に「原城跡」が世界文化遺産に登録されたことで少しずつ観光客も増加傾向にあったが、新型コロナウイルスの影響で観光客はもちろん一般消費者も自粛意識が高まり、宿泊業、飲食業を中心に厳しい経営状況にある。飲食店ではテイクアウト等を開始するなど対応はしているものの売上カバーが間に合わない状況にある。そういったなかでも、常連客を大切にしてきた店においては売上の減少が少ない傾向にあるようである。

#### 《製造業・建設業の現状》

製造業は地元生産物を使用した食品加工業が多く、特にそうめん業界は南島原市の基幹産業であるため他の地域に比べて占める割合も高い。これらの事業者は食品加工業以外でも中規模の企業がわずかに存在するものの大半は小規模事業者である。それらの小規模な製造業者では経営者自らが高い技術を有し、地元の材料・生産物を使用して付加価値ある製品作りに取り組んでいる。しかし、大手製造業者や流通業者の下請けや、消費者直販の事業形態でも知名度不足により規模の拡大ができず、近年の受注価格の低迷により事業の存続や技術を継承する後継者不足による廃業の懸念を持っている事業者も多い。

建設業についても小規模事業者が大半であり、地元の総合建設業者は行政からの土木建設工事を行っている業者が多い。建築関係は個人住宅の新築物件は限られており、リフォームや一部改修工事で事業を継続している。これらの建設業者も地縁人縁を活かした地域住民との強い結びつきを活かした営業での受注活動を行っている。

#### 【南島原市の概況】

・人口 (R2. 4. 1)	45, 262 人	(総務省：住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数)
・面積	170. 11 km <sup>2</sup>	(令和 2 年全国都道府県市町村別面積調より)
・商工業者数	2, 470 者	(R1 商工会実態調査)
・小規模事業者数	2, 322 者	(R1. 商工会実態調査)
・地場産業	島原手延そうめん	
・地域資源	いちご、馬鈴薯、トマト、アスパラガス、かさご、車エビ養殖 等	
・歴史、観光	原城跡 (世界文化遺産)、島原半島ジオパーク (世界ジオパーク認定日本第一号) 農林漁業体験民泊、イルカウォッチング 等	

#### 《第Ⅱ期南島原市総合計画》

第Ⅱ期南島原市総合計画 (2018 年度～2027 年度) の前期基本計画の産業経済分野では、急速な人口減少と南島原市の経済動向を踏まえ、地域経済を支える産業を振興するために生産基盤の整備、経営基盤の強化、人材の育成、企業支援等に取り組み、さらに I o T 産業や 6 次産業化、インバウンド対策等、新たなテーマに取り組み、“賑わいと活力を興すまち”を目指すとしている。

第Ⅱ期南島原市総合計画分野別基本計画（分野別施策体系）より

基本柱	政策		施策
1. 自然環境	1-1	自然環境との共生	(1) 自然環境の保全 (2) 環境負荷の少ないまちづくりの実現 (3) 環境美化活動の推進、(4) 動物愛護の推進
	1-2	循環型地域社会の形成	(1) ごみの再資源化・減量化の推進 (2) ごみの適正処理

∫

3. 産業経済	3-1	農林業の振興	(1) 生産基盤の整備、(2) 経営基盤の強化 (3) 有害鳥獣対策の強化 (4) 販路拡大とブランド化の推進 (5) 環境にやさしい農林業の振興
	3-2	水産業の振興	(1) 生産基盤の整備、(2) 経営基盤の強化 (3) つくり育てる漁業の推進
	3-3	商工業の振興	(1) 経営基盤の強化
	3-4	観光の振興	(1) プロモーションの強化 (2) 観光プログラムの整備 (3) 受け入れ体制の充実
	3-5	雇用の拡大	(1) 企業立地の促進と就業支援

各主体の取組みは以下のとおり。

商工業の振興

3-3-1 経営基盤の強化

1. 販売強化と地産地消の推進
2. 新商品開発・ブランド化の推進
3. そうめん産業の活性化
4. 後継者の確保と人材育成
5. 住宅・店舗・旅館等のリフォーム
6. 商店街の空き店舗・買物弱者対策

観光の振興

3-4-1 プロモーションの強化

1. 国内外へのプロモーションの強化

3-4-2 観光プログラムの整備

1. 世界遺産や関連資産を活用した観光プログラムの開発
2. 自然環境を活かした観光メニューの整備
3. 広域連携による観光振興

3-4-3 受け入れ体制の充実

1. 観光ガイドの育成
2. 農林漁業体験民泊の受け入れ体制の充実
3. インバウンド観光客受け入れ体制の充実
4. 南島原ひまわり観光協会等との連携の充実
5. 受入環境の整備

#### 《南島原市地域産業活性化計画》

長崎県は、県内各地域において特に注力する分野を設定し、地域の強みを活かしながら事業者が販路拡大や付加価値向上を図ることにより域外需要を獲得し、持続的発展を遂げるための支援策を記載した「地域産業活性化計画」の策定を支援している。

現在本会では、「南島原市地域産業活性化計画」を策定し、南島原市の特性を活用した中小企業の生産性及び付加価値向上のために、長崎県と目標を共有し、本会が中心となり長崎県・南島原市・長崎県商工会連合会等が連携して支援を行っている。

※ 注力する分野と目標は表のとおり

注力する分野	そうめん製造業、農水産品加工業、宿泊業、飲食業、旅客運送業
成果目標	①世界遺産登録を契機として福岡・熊本からの観光客を集客するとともに、雲仙市観光客を取り込む ②島原手延素麺の全国ブランド化 ③本市の農水産物による事業者のふるさと名物商品開発及び加工業者の起業化
目標項目	目標値
売上高前年比 3 以上増加	1 5 社
うち売上高前年比 10%以上増加	5 社

#### ②課題

##### 《現状から読み取れる課題》

商工業者全体の中で、小規模事業者が占める割合が非常に高く、経営発達支援計画での小規模事業者への支援がそのまま南島原市の商工業の振興となる状況であるが、その地域産業を下支えする小規模事業者においては、人口減少や高齢化率の上昇などによる経営者の高齢化及び後継者不足、消費低迷による売上不振や債務超過等により廃業を余儀なくされている事業者も多い。南島原市の社会・経済環境や小規模事業者の現状より以下の7項目が、南島原市商工会管内の小規模事業者を取り巻く経営課題であり、これに直面する小規模事業者に対して、伴走支援を行うことが、地域経済の発展につながると考える。

1. 消費低迷による売上不振への対応と競争力強化
2. 地域資源を活用した新たな取り組み（農商工連携・6次産業化）
3. 人手不足に対応するための人材育成・労働生産性の向上
4. 事業承継問題の素早い察知と円滑な承継
5. 地域に根差す新規創業者の創出
6. 観光振興によるインバウンド需要の獲得
7. 新型コロナウイルス収束後の地域経済の持ち直し

##### 《これまでの商工会の現状と取り組み》

南島原市商工会は、平成19年4月に8つの商工会が合併し、南島原市内で唯一の総合経済団体として、事業者が抱える諸問題に積極的に取り組み、地域の商工業者の総合的な振興発展と社会一般の福祉の増進に努めてきた。本会は、徹底した巡回指導（年間約6,500回）・窓口指導（年間約8,100回）を通じ、小規模事業者に寄り添いながら信頼と信用のもと経営改善普及事業を実施している。特に、平成25年度に地域貢献アピールプランを作成し、豊かな地域（南島原市）づくりのため下記の7事業に取り組んできた。

- ①消費者還元事業（プレミアム商品券発行事業等）の実施
- ②物産展等の実施
- ③長崎HACCP認定への支援
- ④南蛮シリーズ特産品の開発と情報発信
- ⑤観光ガイドプログラムの開発
- ⑥創業セミナーの開催
- ⑦買い物代行事業の調査研究

これまでの課題としては、基礎的支援業務と地域振興業務の比率に比べ、経営支援業務の比率が低い傾向であったことがあげられるが、今後は、小規模事業者の持続的な発展のため、後述のとおり目標を定め、外部支援機関及び専門家との連携を強化するとともに職員の資質の向上を図り、経営支援業務の比率を高め、小規模事業者への伴走型の経営発達支援事業を積極的に実施する。

## （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

これまで本会は市内の製造業、建設業、卸・小売業、サービス業の小規模事業者全体の中長期的な発展・振興を目指してきた。特に、基幹産業であるそうめん業界や世界遺産登録を機に増加する観光客に対応する観光事業者には業界に対する支援も行っている。南島原市の現状・課題、市の総合計画を踏まえ、本会の長期的な小規模事業者振興のあり方として、今後地域内の人口増加による地域経済の拡大は見込みにくく、かつ、企業誘致による関連業務の拡大も困難であるため、従前と引き続き豊富な地域資源・観光資源を活用できる食品製造業、観光関連業の振興を図ることで地域外からの資金の流入（外貨の獲得）の拡大を行うとともに、小規模事業者の商品力・サービス向上による付加価値を高め、労働生産性を向上して生産・分配・支出の地域経済循環を活性化し、地域全体の小規模事業者の発展につなげることにする。

### ②南島原市総合計画との連動性・整合性

南島原市総合計画との連動性・整合性は以下のとおり。

#### 《商工業の振興策について》

- 販売強化と地産地消の推進に関しては、本会が実施する「新たな需要の開拓に寄与する事業」において、地元商品の魅力向上や販路拡大を進める。
- 新商品開発・ブランド化の推進では、専門家を活用し、地域資源を活用した新商品開発等への支援や商談会を通じて販路の開拓に取り組む。
- そうめん産業の活性化では、素麺産業分科会での意見を踏まえ、小規模事業者へ個別での支援と共に商談会等での販路開拓に取り組む。
- 後継者の確保と人材育成では、市と共に長崎県事業承継ネットワーク事務局、長崎県事業引継ぎ支援センターと協力して事業承継のセミナーや個別相談を実施し、事業としての存続を図る。
- 住宅・店舗・旅館等のリフォームで、市が設定する補助金制度の有効活用を建設業界に情報提供し、その申請も支援する。
- 商店街の空き店舗・買物弱者対策では、創業者支援と合わせた空き店舗マッチング事業に取り組む。また、買物弱者対策からの研究を踏まえ、実施可能な事業体への支援を行う。

《観光の振興策について》

- 国内外へのプロモーションの強化は、本会が実施できる範囲でのホームページ等での広報活動を実施する。
- 世界遺産や関連資産を活用した観光プログラムの開発、自然環境を活かした観光メニューの整備、広域連携による観光振興については、観光産業分科会にて観光関連事業者が行うべき事業活動に対しての個別支援、業界支援を実施する。
- 農林漁業体験民泊の受入体制の充実については、対象となる小規模事業者の事業運営に関しての個別支援を行う。

③南島原市商工会としての役割

本会は、南島原市の唯一の総合的公益経済団体であり、長崎県、南島原市の行政をはじめ、地域の関係団体と商工業者とが連携しながら市内全体の活性化を図ってきた。今後は役割分担として南島原市の商工業の振興、観光振興に関することを行政や観光協会等と連携して小規模事業者への支援を実施する。本会は小規模事業者への伴走型支援を重視し、事業者の商品やサービスの磨き上げや商品開発・販路開拓支援等を事業計画策定に向けた各種調査・分析、計画策定および実施支援、新たな需要開拓支援を行い、地域経済を下支えしていく。

(3) 経営発達支援事業の目標

本会は、第1期経営発達支援計画の結果と、上記の地域、各業界、市場の現状と強みや課題を踏まえ、「特産品、観光資源を活用した小規模事業者の経営発達に資する支援による生産性の向上、事業の存続発展」をテーマに以下のとおり目標を定める。

①付加価値向上、生産性向上に取り組む小規模事業者への支援

- ・商品改良、新商品開発による収益性向上を目指す小規模事業者の増加を図る
- ・設備導入計画や新技術導入による生産性向上を行う事業者の増加を図る
- ・経営革新への取り組みや持続的発展・成長発展を目指す小規模事業者の増加を図る

②基幹産業であるそうめん関連事業者の振興

- ・商品改良、新商品開発、生産の高度化に取り組むそうめん業界小規模事業者の増加を図る
- ・ブランド化や販路開拓により、地域外販路を行う小規模事業者の増加を図る

③域外消費を取り込む観光関連事業者の振興

- ・観光ニーズ、地域資源等を活かした経営を行う小規模事業者の増加を図る

④地域経済の継続発展のための事業承継および創業の推進

- ・事業承継からの再成長を目指す小規模事業者の増加を図る
- ・地域資源、観光資源等を活かした創業者の増加を図る

## 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3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標の達成へ向けて、当経営発達支援事業における取り組みは以下の方針により行う。

- ①付加価値向上、生産性向上に取り組む小規模事業者への支援
  - ・効果的な支援を行うための地域の経済動向調査と情報活用
  - ・小規模事業者の状況を正確に把握するための経営分析
  - ・地域のニーズを見据え、小規模事業者の強みを活かした事業計画策定
  - ・事業計画策定、及び実施支援のためのセミナー・専門家派遣
  - ・経営発達に資する融資や補助金の活用支援
  - ・生産性向上のための経営資源（ノウハウ、設備、人材、資金）の導入や連携支援
  - ・生産性向上、経営発展のための経営革新認定申請支援
  - ・職員のスキルアップによる、支援力の向上
- ②基幹産業であるそうめん関連事業者の振興
  - ・市場分析及び需要動向調査による市場ニーズに基づいた付加価値商品・サービスの開発支援
  - ・商談会等開催、専門家による販売促進の機会創出及びマーケティング支援
  - ・EC活用支援による消費者直売の販路開拓支援
  - ・上記の展開を行うための各種補助金の活用支援
- ③域外消費を取り込む観光関連事業者の振興
  - ・観光ニーズ、地域資源等の情報入手と情報活用
  - ・観光客への支出増加につながる設備、サービスづくりへの各種補助金の活用支援
  - ・地域ブランド推進協議会の強化
  - ・域外商談会への出展支援による販路開拓の機会創出
- ④地域経済の継続発展のための事業承継および創業の推進
  - ・事業承継対象事業者への後継者教育、引き継ぎ先とのマッチング支援
  - ・長崎県事業承継ネットワーク事務局と連携した事業承継計画書の作成支援
  - ・長崎県、南島原市、長崎県商工会連合会と連携して進める創業支援メニューの実施

### 3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

中小企業景況調査は計画通り定期的の実施し結果をホームページに掲載しているが、建設業、製造業、卸小売業、サービス業に分けた商工会独自の経済動向調査は、調査対象数が限られることから、平成30年度からの実施は行っていない。

[課題]

これまでの経済動向調査の定量的調査分析ではサンプル数により分析が正しくできない面

があったので、改善したうえで実施する必要がある。そのため、今後は国が提供するビッグデータを活用した専門的な分析を実施し地域の実態を正確に把握する。また、その結果についてはホームページなどでフィードバックして事業計画策定における基礎情報として有効活用する。

## (2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①「RESAS」 分析・公表回数	－	1回	1回	1回	1回	1回
②中小企業景況調査 分析・公表回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回

## (3) 事業内容

### ①国等が提供するビッグデータ・統計データの活用

管内地域において限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な小規模事業者の付加価値拡大を目指すため、地域経済分析システム（RESAS）の公開されているデータを活用して地域経済動向分析を行い公表する。

#### 【分析手法】 RESAS

「地域経済循環マップ・生産分析」→ 各業種の構成割合や生産額（売上）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」→ 産業の現状分析

「観光マップ・目的地分析」→ どこを目的地としているかを分析

「経済指標・消費生活」→ 地域住民の支出額・購買力を分析

⇒ 上記の結果を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

#### 【公表方法】 年1回、商工会ホームページで公表

### ②中小企業景況調査の活用

全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」を引き続き実施する。管内の景況感や業界動向について四半期毎に調査・分析を行う。

【調査対象】 管内小規模事業者15者（建設業、製造業、小売業、サービス業社）

【調査項目】 売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等の変動

【調査手法】 経営指導員等の巡回によるヒアリング調査

【分析手法】 ・管内景況を商工会職員が分析

・長崎県商工会連合会が県内12商工会で実施した調査（180企業：建設業、製造業、小売業、サービス業）を業界ごとに分析

・全国商工会連合会が商工会地区で実施した調査（約8,000企業：建設業、製造業、小売業、サービス業）を業界ごとに分析

## (4) 成果の活用

情報収集・調査・分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知するとともに、各種会議やセミナー時に出席者へ提供する。商工会職員が巡回指導を行う際に必ず携行し、また事業計画策定及び実施支援時の方向性を検討する資料として活用する。

### 3-2. 需要動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 〔現状〕

これまでの需要動向調査では、必要に応じてその都度、需要の動向や消費者実態の調査を行ってきたが、市場変化の分析とその継続的な提供はできておらず、小規模事業者においては、漠然とした感覚に基づく情報と独断による判断に基づき経営の方向付けを行ってきた。そのため、業種ごとや地域ごとの消費者情報等を事業者へフィードバックする取り組みが弱い。

##### 〔課題〕

これまでは、商品改良や新商品の開発、販路開拓に有効な情報の収集と提供を行う取り組みが手薄になっていたため、今後は事業者個々の事業計画策定や商品のブラッシュアップ等に役立てられるように個別詳細な調査を実施する。特に域外の需要動向については個社で把握することが困難なため、商談会等の機会を活用して域外における需要動向の調査及び分析を行い確実に事業者へフィードバックする。

#### (2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①商談会時調査 対象事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
②商談成約状況調査 対象事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

※ 地域資源を活用した商品を提供する食品製造業者に対して重点支援を行う。

#### (3) 事業内容

##### ①商談会時調査

本会及び長崎県商工会連合会が主催する物産展や全国各地で開催される商談会において、出展事業者とバイヤーとの商談内容や商品に対する要望・意見・評価などの調査を実施し、フィードバックする。

【調査対象】 商談会等出展事業者 10者（延数）

【サンプル数】 商談件数 100件（10件×10者）

【調査手段・手法】 商談会等において商談内容やバイヤーの意見等を記録し整理する。

【分析手段・手法】 販路開拓の専門家の意見を聞きつつ調査結果の分析を行い、調査項目ごとの個別評価と総合評価結果を個社別にフィードバックする。

【調査項目】 ①味、②容量、③パッケージサイズ、④形状、⑤デザイン、⑥価格、⑦要望・意見等

【調査・分析の活用】 調査結果を支援事業者にフィードバックし、商品開発・商品改良等への取り組みや事業計画策定に活用する。

##### ②商談成約状況調査

商談会出展事業者のうち、成約見込みが高いもしくは成約に至った事業者に対して、より踏み込んだ調査を実施するとともに、成約後の売り上げ状況等についても把握する。

【調査対象】 商談会等出展事業者 5者

- 【サンプル数】 商談件数 10 件
- 【調査手段・手法】 「商談会を活用した需要動向調査」において、成約見込みの高い事業者  
にヒアリング調査を実施する。
- 【分析手段・手法】 調査結果は、販路開拓の専門家に意見を聞きつつ、商工会職員が分析を  
行う。
- 【調査項目】 ①成約したアイテム情報 ②成約先 ③商談方法 ④商談会情報  
⑤取引条件 ⑥要望への対応・改善、⑦初回成約金額、  
⑧成約後の売上額（累計） など
- 【調査・分析の活用】 調査結果の集計・分析を行い、成約に結び付きやすい商品や取引方法、  
バイヤーの傾向などを把握し同業者への有益な支援情報として活用する。

#### 4. 経営状況の分析に関すること

##### (1) 現状と課題

〔現状〕

第1期計画においては、金融支援、税務支援時や小規模事業者持続化補助金申請時等に 事業者のニーズに応える形で定量分析、定性分析を組み合わせながら行ってきた。しかしながら、これらの支援については職員の個人的なスキルで対応するため、職員間で分析件数や分析精度にばらつきがあり、事業計画策定時に的確な分析データを反映できていないケースもある。

〔課題〕

財務分析により事業者の経営の現状確認をすることができていたが、販売する商品又は提供する役務の内容や保有する技術又はノウハウなどの経営資源の内容、事業者の売上強化や販路開拓等の経営改善につなげるための分析まで至っていなかった。今後は専門家やよろず支援拠点と連携して事業者の経営課題の洗い出しを行うための分析を行い、的確に小規模事業者の経営状況を把握するとともに職員の支援スキルの向上を図る。支援ノウハウは職員間で共有し、経験の少ない若手職員の支援能力の向上、商工会全体の支援能力の底上げにつなげる。

##### (2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
経営分析件数	80件	100件	100件	100件	110件	120件

##### (3) 事業内容

###### ①経営分析を行う事業者の発掘

南島原市が支援強化対象として考える製麺業者、食品製造業者、観光関連事業者、飲食業者を主なターゲットとして、以下の事業者の中から対象者の発掘を行う。

- 各種補助金申請希望者や資金調達ニーズがあった事業者
- 労務・経理・税務等、通常の経営改善普及事業の相談の際に経営分析が必要と判断した事業者
- 青年部活動や各種商工会活動を通して把握した事業承継の時期を迎える経営者およびその後継者
- 巡回訪問を通して経営意欲の高い事業者をピックアップ

## ②経営分析の内容

前述において発掘した小規模事業者に対して分析を実施する。また、およそ50歳以上の経営者に対しては、事業承継ヒアリングシートでの事業承継診断も実施し事業承継計画策定支援へつなげる。分析においては、商工会職員による分析、中小企業診断士等の専門家による分析、長崎県事業承継ネットワーク事務局との連携による分析支援を行う。

【支援対象者】 金融相談者、補助金申請者、事業承継対象者、等

※ まずは、職員一人につき年間10事業者、商工会職員10人で年間100事業者の経営分析を目指す。(4年目からは職員のスキルアップを想定し一人当たりの経営分析件数を増やしていく)

【分析項目】 定量分析たる財務分析と定性分析たる非財務分析を行う。

《定量分析(財務分析)》

財務諸表等を基に成長性、収益性、生産性、健全性、効率性、安全性を分析。

《定性分析(SWOT分析)》

経営資源や経営機能の強み・弱み等内部経営環境と経営動向や競合状況の脅威、機会等の外部経営環境等を分析

【分析手法】《商工会職員による分析》

データやヒアリング結果を基に、経済産業省の「ローカルベンチマーク」や中小機構の「経営計画つくるくん」等を用いて分析を行う。

《専門家を活用した個別相談会による分析》

必要に応じて、より詳細で高度な分析を行う。

《長崎県事業承継ネットワークと連携による分析》

経営資源、経営リスクについての分析(内部環境、外部環境からみた強みや弱み・資産・負債・業績・従業員等の状況)事業承継の事前準備のための経営状況の分析を行う。

## (4) 成果の活用

分析結果は当該事業者フィードバックし、課題と対応について事業者と商工会で共通の認識を持ち、次の段階の事業計画策定や事業承継計画策定に役立てる。あわせて、職員の異動等で担当者が代わっても継続的な支援が行えるよう職員間で情報を共有化する。

## 5. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

[現状]

これまで商工会では、補助金申請や資金調達等を中心に、中小企業診断士等の専門家や長崎よろず支援拠点と連携しながら多くの事業計画策定の支援を行ってきた。持続化補助金制度の浸透により、経営分析や事業計画策定に取り組む事業者も年々増えている。

[課題]

事業計画策定事業者は増えているものの、その意義や重要性の理解が浸透していないため、小規模事業者が自主的に経営発達のための事業計画策定を支援するケースは少なかった。このため、将来を見据えた経営が行われず、経営力向上や経営革新などの取り組みが実施

されていない。そこで今後は、経営状況の分析や需要動向調査の結果等を踏まえ、事業計画策定の重要性を示しながら支援を行っていく。この他にも、新型コロナウイルスの対策や、事業承継に向けた事業計画（事業承継計画）策定、創業者の創業計画策定支援も喫緊の課題であり積極的に策定支援を行っていく。

## （２）支援に対する考え方

巡回窓口指導による個別支援や「事業計画策定個別相談会」「創業セミナー」等の実施を通じて、経営分析を行った事業者の70%の事業者に対して事業計画策定のほか、事業承継対象事業者への事業承継計画策定、創業希望者（6次産業化に取り組む農業者を含む）への創業計画策定を支援していく。策定においては商工会職員が主体となり、必要に応じて専門家等と連携しながら支援し、新型コロナウイルス禍での需要を見据えた実現可能な事業計画の策定を行なう。その際、過去の事業計画作成事例を活用しながら巡回・窓口相談の際に事業計画策定の必要性を啓蒙し、事業計画策定の重要性を認識してもらう機会を提供することで策定数の増加を図る。今期は新型コロナウイルスにより大きな打撃を受けている観光関連業者や飲食業者に対しては、課題の早期発見、早期解決を念頭に支援にあたる。

## （３）目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①事業計画策定 個別相談会の回数	30回	35回	35回	35回	35回	35回
①事業計画策定件数	60件	65件	65件	65件	75件	80件
②創業計画策定件数	2件	2件	2件	2件	2件	2件
③農商工連携・6次産業 化事業計画策定	—	1件	1件	1件	1件	1件
④事業承継計画策定件数	1件	2件	2件	2件	2件	2件

## （４）事業内容

### ①事業計画策定個別相談会による事業計画策定支援

「事業計画策定個別相談会」を実施し、中小企業診断士等の専門家と連携して事業計画の策定支援を行う。

【支援対象者】 専門家による個別相談会において経営分析を行った事業者や事業承継診断対象者を対象として事業計画策定の策定支援を行う。

【手段・手法】 経営分析を行った事業者の結果をフィードバックすると共に、地域経済分析システム（RESAS）や景況・経営動向調査等の結果を活用し、地域経済の循環や観光客の動向、人口動態等を把握した上で、地域のニーズにあった事業計画策定につなげていく。事業計画策定支援対象者に対して中小企業診断士等の専門家による個別指導（1事業者3回程度）により、精度の高い事業計画の策定支援を行う。個別相談会では職員が担当制で張り付き、専門家等と連携し事業計画書の策定を目指す。

## ②創業セミナーの開催

南島原市創業塾を開催し、創業希望者の基本的知識の習得から創業計画（ビジネスプラン）の策定までを行う。チラシ、ホームページ等により広く参加者を募集し、20名程度の参加者を募る。

【支援対象者】 ビジネスマンや主婦など創業を考えている方や創業間もない方、第二創業や新分野進出を検討している経営者およびその家族、農商工連携や6次産業化として事業を開始したい生産者等

【手段・手法】 年に1回、全4回のセミナーとして開催する。実践に役立つ経営の知識とノウハウ習得や事業計画の重要性の確認、資金調達や資金繰りのポイントなどを身につけるカリキュラムとする。

## ③農商工連携・6次産業化を目指す農業者に対する事業計画書策定支援

【支援対象者】 6次産業化を目指す農業者や地場産品を活用した商品開発の提供を目指す事業者

【手段・手法】 商工会職員が「経営計画つくるくん」等のツールを活用しながら創業計画、事業計画の策定を支援する。専門的な知識が必要な場合は6次産業化プランナーのアドバイスをもらいながら支援を行う。

## ④長崎県事業承継ネットワーク事務局との連携による事業計画策定支援

【支援対象者】 長崎県事業承継ネットワーク事務局の事業承継診断、経営分析等を実施した事業者、事業承継の時期を迎える製麺業者。

【手段・手法】 事業者やその家族等との面談・ヒアリング等や経営分析結果を基に実現可能な事業計画策定について、専門家等と連携を図りながら伴走型で支援する。

## 6. 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]

これまで商工会においては計画策定支援には注力しているものの、事業計画等策定後の支援については、事業所から相談があってからフォローアップする形で受動的支援となっており、定期的な支援やその方法の定型化についてはまだ確立されていない。

#### [課題]

上記の結果、策定された事業計画が実行されないことや、環境や事業者の状況に応じた修正等がないまま事業が進められ、効果を上げていないことがあった。このことから、定型化されたモニタリング体制を構築し、フォローアップの定期化等の見直しや改善を行い、継続的に支援していく。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象として、事業計画策定支援を行った担当者が確実にその実行支援まで行う。進捗状況の確認や計画と行動との差異検証を定期的に行い、それぞれの事業者の状況に合わせた支援を行う。事業計画の策定はあくまで手段であり、確実な実行と実行後の検証、計画の見直しが重要であることを小規模事業者に認識してもらい、持続的な売上・利益の拡大を目指す。

### (3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
フォローアップ対象事業者数 (創業・事業承継含む)	50者	70者	70者	70者	80者	85者
フォローアップ延回数 (創業・事業承継含む)	220回	350回	350回	350回	380回	430回
売上増加事業者数 (創業・事業承継含む)	—	25者	25者	25者	30者	35者
売上3%以上増加事業者数	—	20者	20者	20者	25者	25者

### (4) 事業内容

#### ① 定期的なフォローアップの実施

事業計画を策定した事業者に対して、3ヵ月に1回巡回訪問し、進捗状況や課題などのヒアリングを行い、計画が着実に実行できているか確認する。業種や計画の進捗状況により集中的に支援すべき事業者や訪問頻度を減らしても支障ない事業者を見極めたうえでフォローアップ頻度を設定する。年間平均1者5回程度のフォローアップを行う。計画と現状にギャップが生じていれば達成要因や未達成要因を抽出し、課題解決に向けて軌道修正を行っていく。必要に応じ専門家やよろず支援拠点等と連携して計画の修正を加えつつフォローを行う。

#### ② 創業後の安定化支援（6次産業化による創業を含む）

創業総合相談窓口設置により創業者の経営が軌道に乗るまで（創業後3年程度を想定）の助走期間のフォロー頻度を増やし確実にサポートする。事業継続性の向上や事業のステップアップにつながる支援制度の活用などを促し、創業者の成長段階に応じた切れ目のない支援に取り組む。創業後半年間は1ヵ月に1回程度のフォローアップを目安に支援を実施し、進捗状況や経営状況によって回数を調整する。

#### ③ 事業承継フォローアップ

経営者や後継者の双方の考え方や思い、これまでの実績をヒアリングし、それらを両者に伝えながら確実な承継の実施支援を行う。また、後継者が承継後も円滑に事業が継続できるよう、税務・労務・財務などの経営の基礎を習得できるよう伴走支援を行う。必要に応じてよろず支援拠点や長崎県事業承継ネットワーク事務局等の専門家による支援を受けながら、より効果的な実行支援を行う。3ヵ月に1回程度のフォローアップを目安に支援を実施。

## 7. 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]

第1期の計画においては、地域ブランド推進協議会の振興発展を図り、物産展や商談会の情報を提供や、売れる商品づくりのための相談会、販路開拓に向けた首都圏商談会展支援を行った。ディスプレイ指導や販路開拓セミナーなどの事前準備支援も行っており、商談会への出展事業者は年々増えている。

〔課題〕

これまで商談会出展支援においては、販路開拓セミナー等を開催するなど事前支援には力を注いでいたが、商談会における需要動向調査等が実施できていなかったため、事後フォローができずに商品改良や新商品の開発など商談会後の新たな取組みへつながらず、思うような成果を出せていなかった。そこで今後は、需要動向を把握しながら、商談会後の支援にも力を入れ商談成約率アップや新規取引先の獲得を目指す。また、今期は現在新型コロナウイルスの影響により大きな打撃を受けている飲食業の販売促進支援も積極的に実施していく必要がある。

(2) 支援の考え方

小規模事業者単独で商談会等へ出展し新たな需要開拓を行うことは困難であるため、商談会への出展支援を積極的に行うことで、売上獲得および商談成立件数のアップを支援する。支援については地場産業である製麺業者や地域資源を活用した商品を提供する食品製造業者に対して重点支援を行う。また、平成30年6月に南島原市の「原城跡」が世界文化遺産に登録されたことで観光客の増加が見込まれるため（新型コロナ収束後）、観光関連業者や飲食業に対しては、魅力ある店舗づくりや新たなサービスなどの取組みを支援し個社の売上向上を目指す。今期においては、新型コロナウイルスにより大きな打撃を受けている観光関連業者や飲食業者への支援は、今後の地域経済の活性化に必要不可欠と考えられる。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①スーパーマーケットトレードショー 出展事業者数 成約件数/者	2者 —	5者 (1件)	5者 (1件)	5者 (1件)	7者 (2件)	7者 (2件)
①地方銀行フードセレクション 出展事業者数 成約件数/者	9者 —	9者 (1件)	9者 (1件)	9者 (1件)	10者 (2件)	10者 (2件)
②販路拡大セミナー開催件数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③売れる商品づくりのための相談会 実施回数	—	5回	5回	5回	5回	5回
④飲食店等に対する販売促進支援 により売上3%以上増加事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者

(4) 事業内容

①展示会・商談会等出展支援

首都圏への販路開拓を図る小規模事業者に対し出展支援を行い、大規模商談会（スーパーマーケットトレードショー、地方銀行フードセレクションを想定）への出展機会を設ける。あわせてコロナ禍におけるWEB商談会で成果を上げるためのECサイトの活用支援も実施していく。

【支援対象者】 製麺業者、食品製造業者のほか、事業計画策定支援を行った事業者のうち特に販路開拓に意欲がある事業者

**【支援の手段・手法】** 首都圏の大型商談会出展において、ブースの確保や取りまとめなどを商工会が行い、製麺業や食品製造業者を中心とした小規模事業者の出展を後押しする。商談成立に向けて、事前セミナーを開催するほか、商談会時は現地に専門家を派遣してディスプレイ指導を行い効果的な商談を促す。

※ スーパーマーケットトレードショー

全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ卸売や商社、中食・外食産業、海外などから多数のバイヤーが来場する日本最大級の商談展示会。毎年、幕張メッセ（千葉市）で開催される。来場者数約 88,000 人、出展者数約 2,200 社。

※ 地方銀行フードセレクション

全国の地域食品に特化した日本最大級の地域産品商談会で百貨店、ホテル、卸業、外食チェーン、商品メーカーなどの食品担当バイヤーが来場。毎年、東京ビッグサイトで開催される。来場者約 13,000 人、出展者数約 1,000 社。

②販路拡大セミナーの開催（商談会事前指導）

商談会を成功に導くために、商談会前に販売促進の専門家によるセミナーを開催し、事前準備や商談会後のフォローの重要性認識、出展者の商談ノウハウやプレゼンテーション手法の習得、WEB商談会に対応するためのEC活用術、模擬商談による実践能力の向上を図り、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

**【支援対象者】** ①の支援を受ける事業者および販路拡大や商談ノウハウ習得を求める小規模事業者

**【募集方法】** 商談会出展者へ直接声を掛けて参加を促すほか、新聞折込による周知や巡回窓口相談を通じて参加者を呼び掛ける。

**【参加者】** 30名程度

③売れる商品づくりのための相談会の開催（商談会出展後の支援）

商談会出展後の支援として商品づくり相談会を開催する。商談会時に実施した動向調査の結果を集計分析し出展者にフィードバックし、分析結果を反映した商品のブラッシュアップや販売方法改善などの支援を伴走型で行う。改善にあたっては持続化補助金などの支援制度の活用、事業計画の策定を促しながら事業者の自立的な販路拡大へつなげる。

**【支援対象者】** 商談会出展事業者および商品開発や商品の改良を考えている事業者

**【募集方法】** 商談会后、出展者へ直接声を掛けて申込みを促すほか、巡回窓口相談を通じて申込者を募る。（随時募集、随時開催）

**【申込み者】** 10名程度

④飲食店等に対する販売促進支援

新型コロナウイルスの影響で打撃を受けている飲食店に対し、コロナ禍においては商品やサービス（テイクアウトやメニューの改定など）の拡散やPR支援を行い、コロナ収束後はタイミングを見ながら観光客ニーズ調査とその結果に対しての商品・サービスの改良・開発・PR支援をインバウンド対策とあわせて実施する。支援においては専門家派遣制度等を活用しながら個別に課題解決を図っていく。

## 8. 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〕

行政関係者（長崎県・南島原市）、外部有識者（中小企業診断士）、関係団体（県商工会連合会）などにより構成する「経営発達支援計画推進委員会」を年に1回開催し、事業の実施状況及び計画に掲げている目標の達成度等の成果について報告を行うとともに、事業の評価・見直しの方針を提示し、次年度の計画に取り組んでいる。

#### 〔課題〕

年に1度委員会を開催し評価・見直しを行っているものの、委員会の開催時期が定まっておらず、新しい年度が始まってから開催したこともあり、事業方針の決定やホームページ掲載が遅れることがあった。

### (2) 事業内容

本計画に記載の事業の実施状況および成果について、PDCAサイクルに基づく事業の計画作成、計画の実行、事業の評価見直しをするために、毎年度、以下の方法により経営発達支援事業の推進における仕組み・体制の構築とそれに基づく実施を行う。

#### ①内部評価

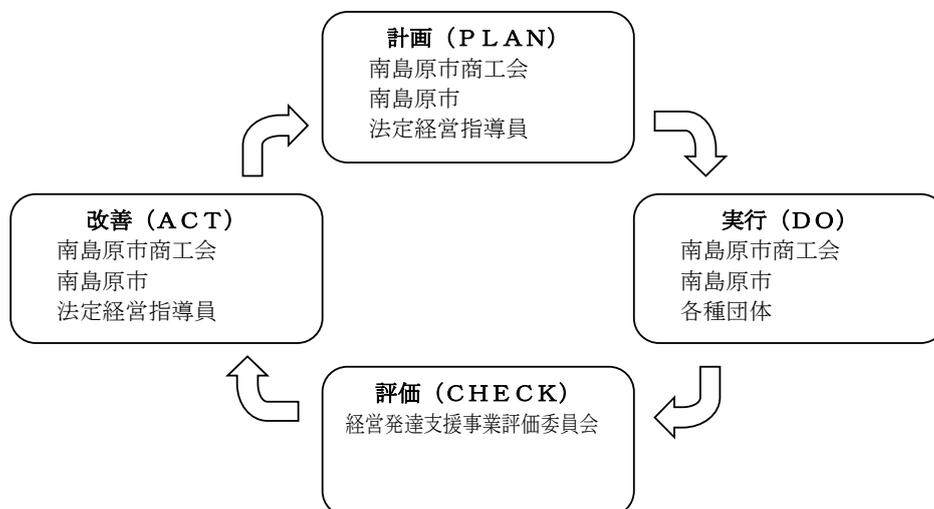
正副会長・事務局長・法定経営指導員をメンバーとする組織にて内部評価を毎年1回以上実施し経営発達支援事業の進捗状況等について検証する。

#### ②外部評価

内部評価にて評価・検証した内容を、上記の構成員に行政関係者、外部有識者をメンバーに加えた経営発達支援事業評価委員会を毎年1回以上開催し、経営発達支援事業の実施状況等について評価を行う。開催時期については、委員会の評価を次年度の計画に反映させるために、事業年度内（1～3月）に開催する。

#### ③評価結果の公表

経営発達支援事業評価委員会での評価結果を理事会にフィードバックしたうえで、事業の見直しを含めた実施方針に反映させる。また、結果は商工会のホームページにて公表し、管内小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。



## 9. 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〕

長崎県商工会連合会が主催する研修、中小企業基盤整備機構による中小企業大学校での研修、国や県などの行政が実施する研修、税務関係などその他の関係団体が実施する各研修に参加し、事務局運営会議（年 4 回程度）などで支援ノウハウの共有を図り資質向上に努めてきた。現在、長崎県においては経営指導員と経営支援員の職種統合が行われ、職種の名称や担当する業務の統一化が図られたが、本商工会においてはまだ業務統一まではできておらず、経営発達支援事業には主に旧経営指導員が取り組んでいる。

#### 〔課題〕

各種研修会への参加および内部会議での支援ノウハウの共有化に取り組んでいるものの、近年は従来からの多岐にわたる支援内容に加え、専門性の高いより高度な支援スキルが求められているため、個々の職員に必要な研修の受講やノウハウを共有する仕組み及び一般職員を含めた支援能力の向上を促す取り組みが必要である。

### (2) 事業内容

#### ①外部研修会等の積極的活用

経営指導員及び経営支援員の支援能力向上のため、国・県・長崎県商工会連合会等の実施する外部講習会や、WEB 研修などこれまで同様積極的に参加し支援スキルの向上を図る。特に、創業、事業承継、農商工連携・6次産業化、事業継続力強化、コロナ禍での経営発展に資するノウハウ等の新しい知識の習得にも取り組む。

#### ②職員支援力向上ミーティングの実施

商工会職員による定期的なミーティング（2 ヶ月に 1 回程度）を開催し、伴走型支援等の進捗や支援事例の報告や支援ノウハウを共有することで職員個々の支援能力の向上を図る。

#### ③O J Tの実施

新任・若手職員等に対して経験豊富な職員等がO J Tを実施する。チームで融資や補助金申請、事業承継等の相談や支援を行い、支援ノウハウの共有・展開を図る。あわせて、長崎県商工会連合会職員による指導・助言により伴走型支援能力の向上を図る。

#### ④データベース化

担当職員が長崎県商工会連合会の基幹業務システムに支援内容を随時入力してデータベース化することにより、支援中の小規模事業者の状況を職員全員が情報共有できるようにすることで、全職員の支援能力の向上を図る。

## 11. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

### (1) 現状と課題

#### 〔現状〕

商工会では、第Ⅱ期南島原市総合計画で市が定めた重点プロジェクトの取り組みにおいて、市と連携し事業を推進することで地域の振興と発展に寄与しているほか、地域のイベント事務局として農協や漁協と協働して地域の賑わい創出に貢献している。

#### ■住んでくれんね南島原プロジェクト《空き家対策の推進》

商工会の取り組み：解体業者の斡旋

■世界遺産のまちぐるり探訪プロジェクト《海外誘客、受入体制の強化》

商工会の取り組み：インバウンド受入れ環境整備および特産品の海外販路拡大のための調査事業（青年部 H30. R1）

■そうめんを中心とした地場産業振興プロジェクト《島原手延そうめんの知名度アップ》

商工会の取り組み：島原そうめん鉢プロジェクト事業

■そうめんを中心とした地場産業振興プロジェクト《地場産業振興に向けた創業支援の推進》

商工会の取り組み：創業総合相談窓口の設置

〔課題〕

これまで南島原市が策定した第Ⅱ期南島原市総合計画の基本構想の理念にのっとり、産業振興に取り組み、地域経済の活性化に寄与してきたが、他の支援機関と一堂に会して今後の地域経済活性化の方向性を協議する場を設けていなかったため、今後は産業分野や業種・業態を超えた連携を図り、地域活性化に資する取組を強化する必要がある。また、地域に密着した唯一の総合経済団体として、この経営発達支援事業による小規模事業者の経営基盤強化を通じて地域経済の活性化に貢献する必要がある。

（２）事業内容

①南島原市商工会地域産業活性化推進会議の開催

南島原市商工会（正副会長・製造業部会・手延素麺業部会・観光業部会）、長崎県、南島原市商工振興課、専門家（中小企業診断士等）、長崎県商工会連合会と連携し、地域産品等の情報や各産業の課題等を共有するとともに、今後の取り組みや連携の可能性などを協議する「南島原市商工会地域産業活性化推進会議」を年に1回開催する。

②島原半島若者定着促進協議会の開催

長崎県島原振興局、諫早公共職業安定所、島原公共職業安定所、島原市、雲仙市、南島原市、島原商工会議所、有明町商工会、雲仙市商工会、南島原市商工会と連携し、県央地区高校に通学する生徒の地元での就職を後押しするために「島原半島若者定着促進協議会」を年に1回開催する。

③観光活性化の取り組み

登録された世界遺産を題材とした観光コースや宿泊、飲食、土産等の関連業者の活性化につながる振興策を話し合うために、南島原ひまわり観光協会と連携して観光産業分科会を年1回開催する。

④基幹産業である素麺業界の活性化の取り組み

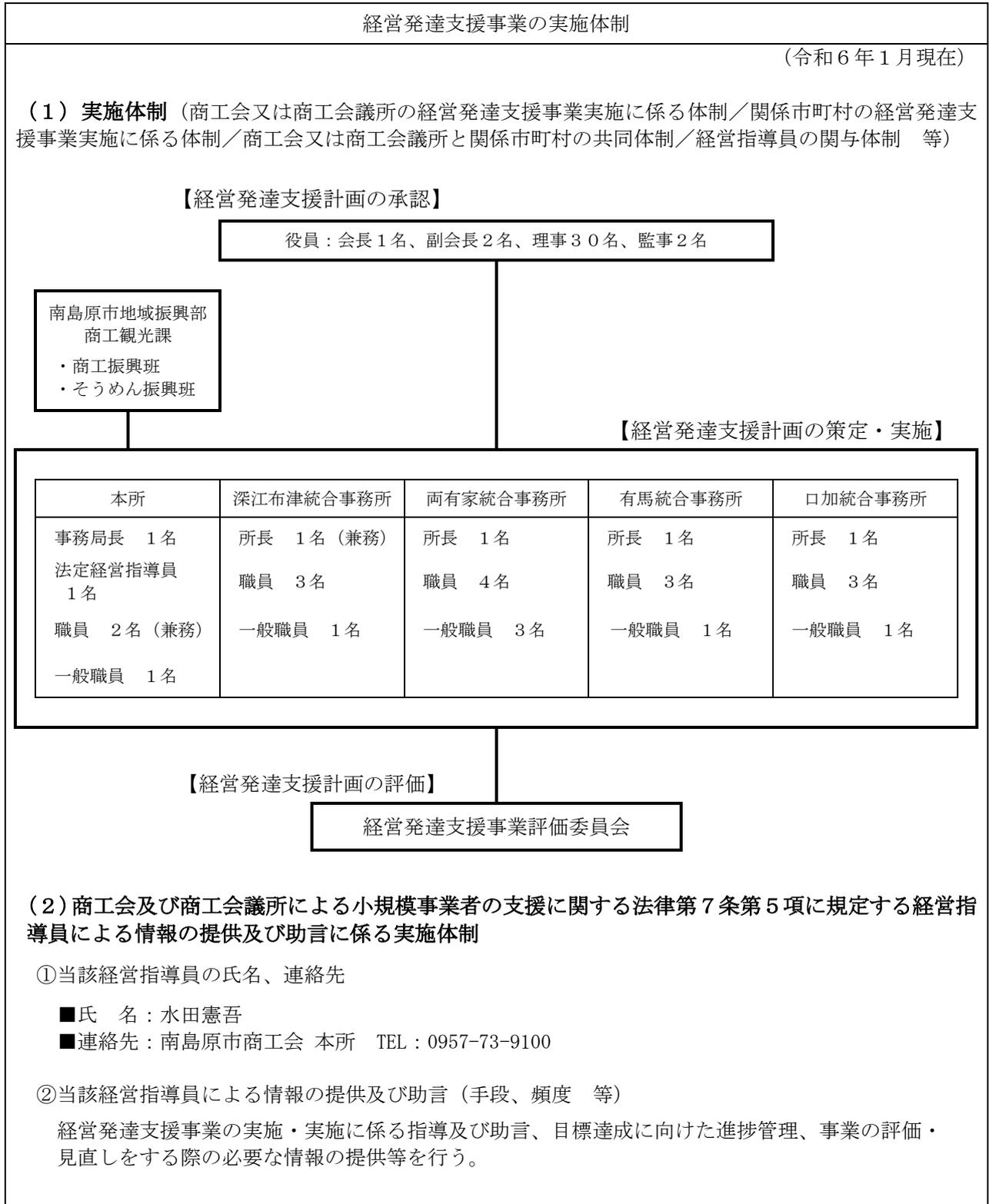
南島原市の基幹産業である「島原手延そうめん」のブランド向上策、販路開拓策、商品のブラッシュアップ・新商品開発策を話し合うために、南島原市商工振興課のそうめん班と連携して素麺産業分科会を年1回開催する。

⑤農商工連携事業、6次産業化の推進の開催

南島原市の特産品である馬鈴薯、いちご、たまねぎ等を活用して、飲食業、食品製造業の小規模事業者振興につながる農商工連携事業や6次産業化の取り組みの支援策を検討するために、南島原市（農林課農業戦略班）と連携して農商工連携・6次産業化分科会を年1回開催する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



### (3) 商工会、関係市町村連絡先

#### ①商工会

南島原市商工会 本所  
〒859-2206 南島原市有家町中須川 155  
TEL 0957-73-9100 FAX 0957-61-0400

深江布津統合事務所  
〒859-1504 南島原市深江町丁 2169-2  
TEL 0957-72-2891 FAX 0957-72-2365

両有家統合事務所  
〒859-2206 南島原市有家町中須川 155  
TEL 0957-82-2431 FAX 0957-82-8205

有馬統合事務所  
〒859-2304 南島原市北有馬町丁 35-1  
TEL 0957-84-2222 FAX 0957-84-2608

口加統合事務所  
〒859-2601 南島原市加津佐町己 2818-2  
TEL 0957-87-3083 FAX 0957-87-4709

#### ②関係市町村

南島原市 地域振興部 商工観光課  
商工振興班、そうめん振興班  
〒859-2211 南島原市西有家町里坊 96-2  
TEL 0957-73-6633 FAX 0957-82-3086

(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)

	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
必要な資金の額	6,800	6,800	6,800	6,800	6,800
地域経済動向・需要動向調査事業	200	200	200	200	200
経営状況分析事業	200	200	200	200	200
事業計画策定支援事業	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
計画策定後実行支援事業	200	200	200	200	200
新たな需要の開拓支援事業	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200

(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
会費収入、手数料収入、受益者負担金収入、事業受託料収入、国県市補助金

(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