

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	新上五島町商工会（法人番号 7310005003844 ） 新上五島町（地方公共団体コード 424111）
実施期間	令和４年４月１日～令和９年３月３１日
目標	<u>①外貨獲得型事業者（飲食・宿泊・食品製造業）への重点支援</u> 観光客の受入体制強化のための支援や商品開発・販路開拓支援を行い、外貨獲得を目指す。 <u>②地域内消費循環型事業者（小売・サービス業）への重点支援</u> 個店の魅力アップ等に取り組み、持続的発展を目指す。 <u>③事業承継・創業者への育成支援</u> 事業承継及び創業者への伴走型支援により「売上増加、利益増加」へと繋げる。
事業内容	<u>●地域経済動向調査に関すること</u> ①地域経済の動向分析（決算データの分析・活用） ②地域経済動向調査（国が提供するビッグデータの活用） <u>●需要動向調査に関すること</u> ①食品製造業者向け消費者ニーズ調査 ②飲食・宿泊事業者向け消費者ニーズ調査 <u>●経営状況の分析に関すること</u> ①事業計画策定、販路拡大に向けた経営分析の実施 <u>●事業計画策定支援に関すること</u> ①DX 推進のためのセミナー開催 ②地域事業者の新陳代謝を支えるため事業承継・創業セミナーの開催 ③課題解決へと繋げるための事業計画策定支援 <u>●事業計画策定後の実施支援に関すること</u> ①定期的なフォローアップによる実施・進捗状況確認 <u>●新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> ①商談会、物産展への出展支援 ②各種メディアを活用した情報発信支援 ③EC サイト等を活用したオンライン販路開拓支援
連絡先	新上五島町商工会 経営支援課 〒857-4404 長崎県南松浦郡新上五島町青方郷 2303 TEL：0959-52-2446 FAX：0959-52-8383 E-mail：shinkamigoto@shokokai-nagasaki.or.jp 新上五島町役場 観光商工課 〒857-4495 長崎県南松浦郡新上五島町青方郷 1585-1 TEL：0959-53-1131 FAX：0959-53-1100 E-mail：kankou@town.shinkamigoto.nagasaki.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 地域の現状及び課題

●新上五島町の概要

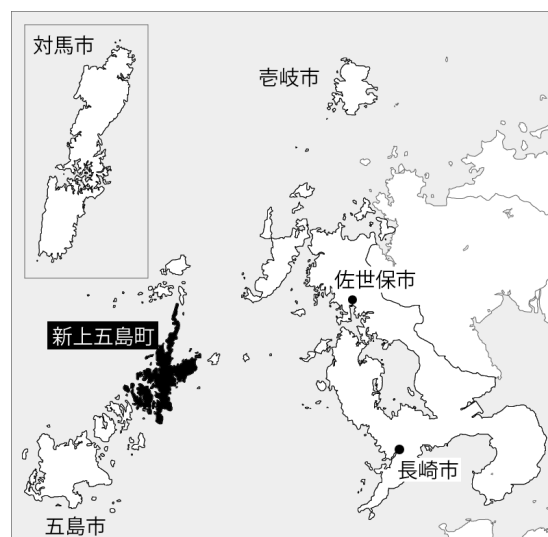
新上五島町（しんかみごとうちょう）は、九州の西端、長崎県五島列島の北部に位置し、中通島・若松島を中心とする7つの有人島と60の無人島から構成されている総面積213.93km²の離島であり、平成16年、有川町・上五島町・若松町・新魚目町・奈良尾町の5町が合併して誕生した。九州本土には、中通島南部に位置する奈良尾港から長崎港まで77km、中通島北東部に位置する有川港から佐世保港まで60kmの距離（いずれも直線）にある。

本土から本町への交通手段としては、空路は無く（平成18年に定期便廃止）、フェリーや高速船の航路のみとなっており、長崎航路、佐世保航路、博多航路の3航路が運航されている。

位置図



新上五島町の位置（全国）

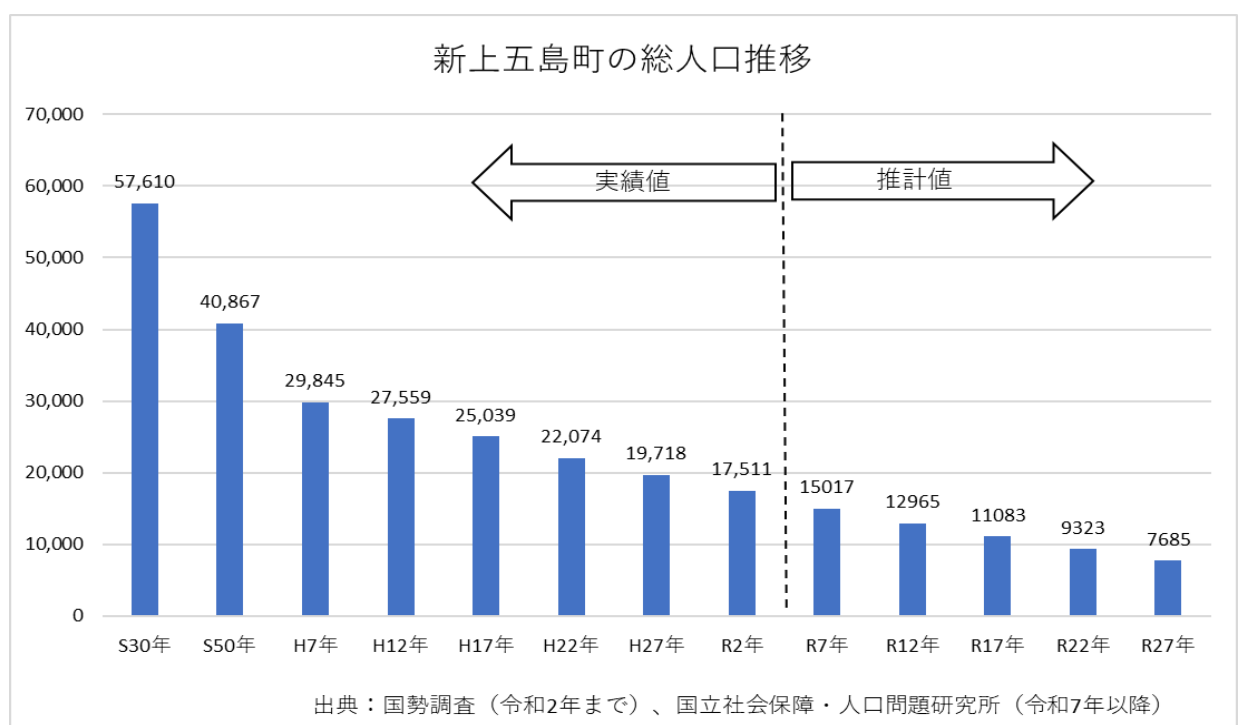


新上五島町の位置（長崎県）

●本町の人口推移

①総人口

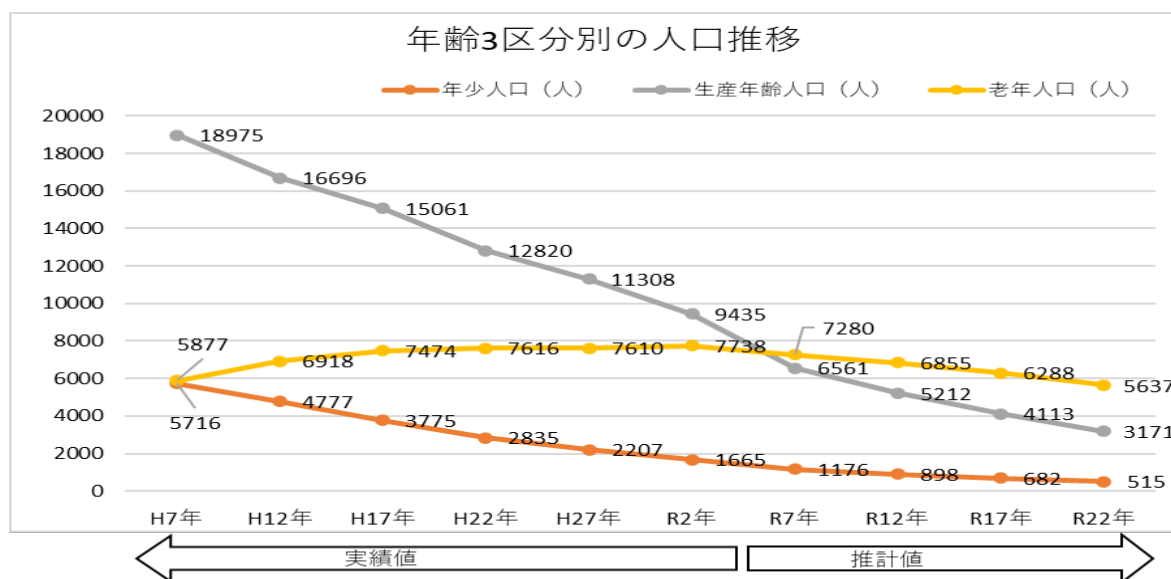
本町の総人口は令和3年4月時点で18,201人（9,642世帯）となっており、平成7年の29,845人と比較すると60.9%となっている。（R3.4.1 新上五島町住基台帳より）また、国立社会保障・人口問題研究所が公表した人口推計によると、本町の人口は今後も減少が続き、9年後の令和12年にはさらに減少し、12,965人（令和3年対比71.2%）になると推計されている。



②年齢 3 区分別人口

本町の年齢 3 区分別人口は、令和 2 年時点において、年少人口が 1,665 人、生産年齢人口が 9,435 人、老年人口が 7,738 人となっている。令和 2 年の生産年齢人口 9,435 人は、平成 7 年の生産年齢人口 18,975 人の 49.7%にあたる。

国立社会保障・人口問題研究所が公表した人口推計によると、本町の生産年齢人口は今後も減少が続き、9 年後の令和 12 年には 5,212 人（令和 2 年対比 55.2%）にまで減少すると推計されている。



出典：住民基本台帳（R2年まで）、国立社会保障・人口問題研究所（R7年以降）

・総人口に占める高齢人口の割合（令和2年10月人口推計より）

	新上五島町	長崎県	全国
高齢人口割合	42.5%	33.2%	28.7%

全国的にみても高齢化が進んでいる長崎県において最も高齢人口の割合が高い結果となっており、高齢化が急速に進んでいることがわかる。人口減少だけでなく高齢化に伴う事業廃業も顕著なため、後継者対策についても今後大きな課題となっている。

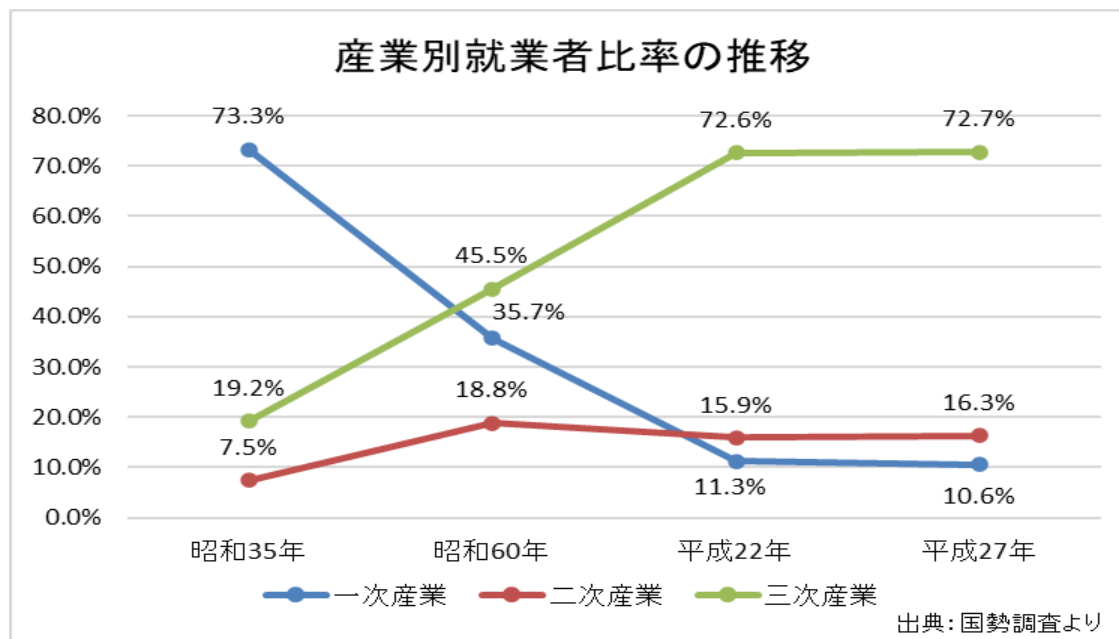
地域産業の現状及び課題

●管内商工業者等の推移（商工会実態調査）

	商工業者等	商工業者の業種別内訳							小規模事業者数
		建設	製造	卸売	小売	飲食・宿泊	サービス	その他	
H29	1,243	227	64	43	433	148	271	57	1,212
R3	1,082	170	103	56	252	141	269	91	908
増減	▲ 161	▲ 57	39	13	▲ 181	▲ 7	▲ 2	34	▲ 304

平成29年～令和3年の5年間で商工業者数は▲161者、小規模事業者については▲304者となっており、業種別の内訳で見ると特に小売業における減少幅が大きいことがわかる。大きな要因としては事業者の高齢化による廃業や通販の拡充、地場食品スーパー等の規模拡大による小規模店舗への需要減が影響している。

●産業別就業者数の推移



上図のとおり、昭和 35 年においては一次産業の割合が最も多かったが、水産業、特に巻き網漁業の衰退に伴い昭和 60 年頃までには就業者数が大幅に減少し、三次産業の割合が最も高くなっている。直近の平成 27 年の調査では産業別比率は三次産業（72.7%）、二次産業（16.3%）、一次産業（10.6%）となっており、業種別の内訳では、構成比が高い順に、医療・福祉（18.5%）、卸・小売（14.8%）、建設（10.7%）となっている。

【一次産業】

- 一次産業への就業者数は人口減少の影響に伴う後継者不足や高齢化により年々減少している。就業者全体に占める一次産業の割合は 10.6%となっている。業種別の割合は水産業 9.4%、農業が 1.2%、林業が 0.2%の順となっている。
- 水産業は、本町の基幹産業であり、九州西沖、五島灘に面し、沖合漁場の東シナ海に近く、有川湾、若松瀬戸などの豊かな海と地形に恵まれ、まき網漁業（アジ、サバ、イワシ）、定置網漁業（鯛、イサキ、ヒラマサ）、養殖漁業（ブリ、マグロ）等、多様な漁業が営まれている。
- 農業ではキャベツ、ほうれん草やアスパラガス等の葉茎菜類、トマト、なす、ピーマン、オクラ等の果菜類、大根、玉葱、馬鈴薯、さつま芋等根菜類など栽培されているほか、つわぶき、さやいんげん、とうがらしなどの島外出荷品目が生産されており、また、肉用牛の経営に取り組んでいる。
- 林業では森林組合によるスギやヒノキの造林及び、特産品の椿油を製造するために椿の植栽等が行われている。

【二次産業】

- 就業者数全体に占める二次産業の割合は 16.3%となっており、建設業就業者数の増減にほぼ連動している。業種別の割合は建設業（10.7%）、製造業（5.3%）、鉱業（0.3%）の順となっている。
- 建設業においては公共事業の削減や人口減少が影響し就業者数が減少傾向である。
- 製造業においては平成 22 年以降横ばいで推移している。これは製造業の 60%程度を本町の特産品である五島うどんの就業者数が占めているため、五島うどん業者の就業者と連動をしている。
- うどん製造業や水産加工業は本町においては外貨獲得や雇用の場の確保、定住促進などをもたらすことが期待されており、地域経済の活性化に極めて重要な業種となっている。

【三次産業】

- 就業者全体に占める三次産業の割合は 72.7%となっており、本町では最も構成比が高い産業となっているが、就業者数が増加したわけではなく一次産業の減少幅が大きい結果的に三次産業の構成比が増加している。業種別の割合は医療・福祉（18.5%）、卸・小売（14.8%）、運輸・郵便（7.7%）、飲食・宿泊（5.9%）となっている。
- 過疎化及び高齢化が進む中で、人口の減少に伴う消費の減少、大型小売店の進出に加え、カタログやインターネットによる通信販売の増加など、ライフスタイルの多様化で購入方法の選択肢が広がり、消費構造が変化して、地域における商業を取り巻く環境はますます厳しくなっている。特に商店街においては、空き店舗が増加し、人通りが失われるなど商店街全体の魅力が低下している。商店街は、日々の買い物場として重要であるだけでなく、地域住民の安全・安心なコミュニティの場、地域の歴史や文化を伝え発信していく場としての機能を有しており、商店街の維持・活性化のためにも町民の消費が地域内の商店街で消費される必要がある。
- 本町が令和元年に実施した町民意識調査（町民の評価とニーズ）によると、「商工業の振興について」が最も不満が高いという結果であったため、今後は消費者ニーズにマッチした品揃えやサービスの展開などを行っていき地域内で消費を行うサイクルを構築する必要がある。
- 観光客数は平成 21 年の 196,103 人と比較すると令和元年は 220,385 人となっている。また、1 人当たりの観光消費額は平成 21 年の 16,955 円に対し令和元年は 19,742 円と増加している。
- 町内消費が島外へ流出している中、域外からいかにして外貨獲得を行っていくかが今後の大きな課題である。

【新上五島町第 2 次総合計画 計画期間：令和 2 年度～令和 6 年度】

第 2 期まち・ひと・しごと総合戦略の産業分野の取組については次の通りである。（抜粋）

●地域資源を活かした「産業のしま」 政策 3 商工業の振興

【基本方針】

地域の特色を活かした商業環境づくりや地域商業の活性化に取り組むとともに、地域内での消費を高めていきます。また、既存工業の振興、地域資源を活かした加工業の人材育成や強化を図り、新しい地域企業づくりを進めます。

【基本施策】

- 商店街の魅力アップや機能向上を通して地域コミュニティ（買い物・憩い・交流の場）の担い手としての商業環境づくりを推進するとともに、商工会組織の育成・強化を支援。
- 地域内での消費を高めるため商工会と連携した各種事業を推進するとともに、商業近代化や経営改善に関する研修会など充実を図り、後継者の育成や事業者の経営意欲の高揚に努める。
- 県や商工会と連携し、各種融資制度の活用を促進するとともに相談体制の充実を図り、また、先進地の事例・経営情報の提供に努める。
- 農林水産業・観光事業と連携した総合的な地域ブランドを確立し、素材を生かした新商品の開発に努める。
- 本町の歴史・文化・自然・食材などの地域の持つ可能性を積極的に情報発信し、商品のみならず町の知名度アップにつなげていく。
- 協業・共同事業の促進、融資制度の活用促進、経営・技術支援体制の充実等により、既存の地域企業の経営基盤の強化を図る。
- 産学官・企業間の連携による新技術・新商品開発など地場産業振興への取り組みを支援するとともに、環境・エネルギー関連など新分野への進出を推進する。
- 地場産業による生産能力拡大や品質・コスト等の競争力向上の取り組みを支援するとともに、マーケティングや各種イベントへの参加を促進し、P R・販路拡大に努める。

●地域資源を活かした「産業のしま」 政策 4 次世代のしまの可能性を広げる産業と雇用づくり

【基本方針】

第一次産業をはじめとする地場産業を活性化させ、雇用の拡大・定住促進を図るとともに、資源及び経済の循環型社会を形成し、持続可能な「しま」を目指します。

【基本施策】

- 農水産物の生産、消費を高めるために、地産地消を推進し、その体制を整備する。
- 五島手延うどんや水産加工品などの物産資源の地域内での利用拡大を推進する。
- 伝統的な食、地域の風土にあった郷土料理の復活や改良など、地域の食文化の継承に努めます。

- 農林漁業の6次産業化を推進します。
- 特産品等の更なるブランド化に向けた取り組みを推進し、農水商工及び観光が連携して研究開発体制の強化を図る。
- 特産品の地元消費を促進するとともに、物産展への積極的な参加やバイヤー招へい、地場産品の情報提供など販路開拓や認知度を高めていく。
- 特産品の特性に合わせた販売戦略により、更なる知名度向上を図るとともに、主に島外向けの販売活動に対する支援や輸送コストの支援を行う。

●新上五島町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、地域の強みも活かしながら、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。

本会においては、平成30年度に「新上五島町地域産業活性化計画」を策定し、本会地区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、本会が中心となり関係機関と連携して支援を行っている。

・注力する分野と目標は下表のとおり。

注力する分野・活動計画	成果目標
①五島うどん製造業 ・新商品開発 ・設備投資による生産性向上、営業力の強化 ・販路開拓、ブランドイメージ向上	【総売上（前年比）】 3%増：年間15社 （内10%増：年間3社）
②食品製造業 ・新商品開発 ・販路開拓	
③製塩業 ・新商品開発 ・販路開拓	
④宿泊業 ・戦略プランによる新規客獲得 ・店舗改装等支援 ・世界遺産対策	

※「地域産業活性化計画」は中小企業を対象としており、本計画（経営発達支援計画）とは支援対象等が一部異なる別の計画ではあるが、商工会の支援上、関連する部分が大きいため記載している。

●新上五島町における課題

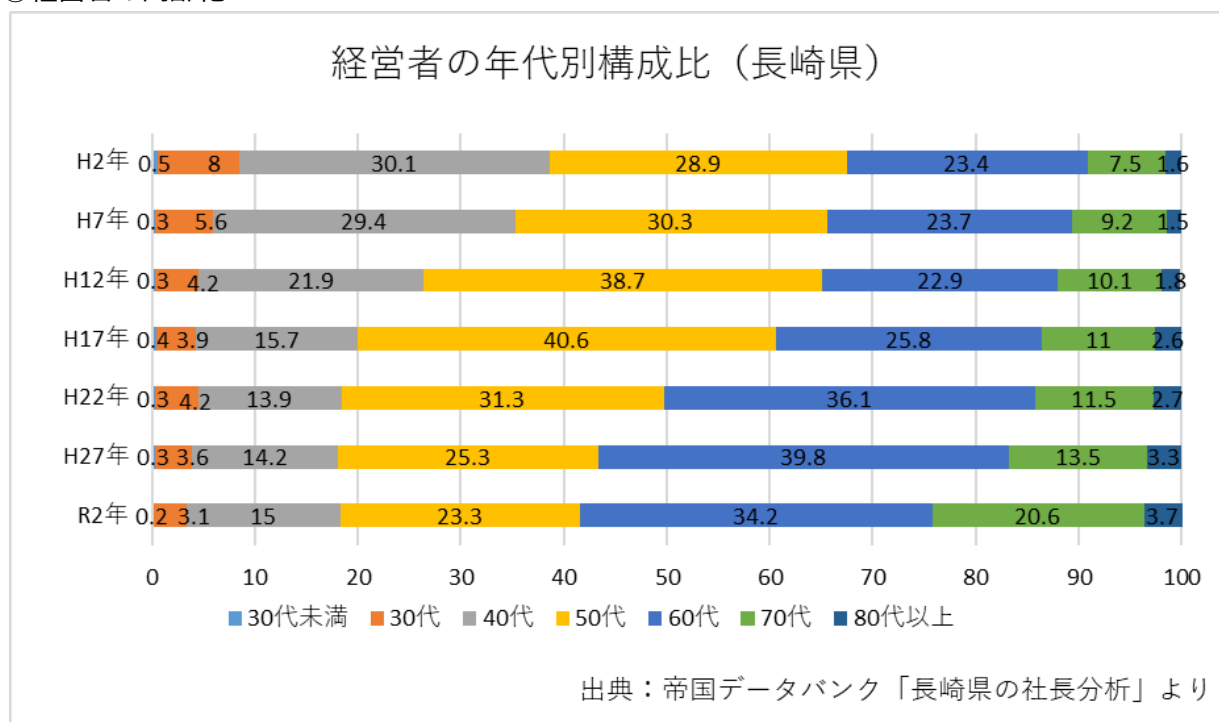
①地域資源（農水産資源や観光資源）の活用不足

- 当地には豊富な農水産資源を有しており「塩」や「椿油」、「トビウオ（アゴ）加工品」、「五島手延べうどん」などの特徴ある製品があるにもかかわらず、全国的に認知度が高い製品が不足している。
- 観光資源についても世界遺産（教会群）や自然景観を有しているが現状では活かしきれていない。

②地域内消費循環の不足

- 人口の減少に伴う消費の減少、大型小売店の進出に加え、通信販売の増加など、ライフスタイルの多様化で購入方法の選択肢が広がり、購買力が流出しており、その結果事業者の売上減少・店舗減少となり、商工業全体の衰退に繋がっている。
- 特に商店街においては大型小売店の進出と相まって、空き店舗が増加し、買い物に苦慮する高齢者（買い物弱者）を生んでおり地域コミュニティ（消防団、子供の見守り活動・子育て支援など）の維持にも支障をきたし始めている。

③経営者の高齢化



- 上図のとおり平成2年の調査時点では60代以上の経営者の割合が全体の32.4%だったのに対し、30年後となる令和2年の調査では58.5%と半数以上を占める結果となっており長崎県内における経営者の高齢化が進んでいることがわかる。
- 長崎県内において最も高齢化が進んでいる当地においても同様のことが推測され、世代交代が進まず廃業の増加へと繋がる可能性が懸念される。

- 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」によると新上五島町の将来推計の老齢人口割合は令和 2 年の 41.1% (7,738 人) に対し、令和 12 年には 52.9% (6,855 人) になると推測されている。

●小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

上記、課題を踏まえ、今後 10 年程度の期間を見据えた方向性を次の通りとする。

- ①飲食・宿泊業及び食品製造業の外貨獲得型事業者を「重点支援業種」と位置づけ、域外からの外貨獲得のために観光メニューの創出や魅力ある店舗づくりへの支援、地域資源を活かした商品開発、販路開拓支援を行っていく。
- ②小売・サービス業等の地域内消費循環型の事業者についても、地域住民の安全・安心なコミュニティ維持の観点から「重点支援業種」とし、地域内で消費循環が出来るよう個社・個店の魅力向上、経営力アップを行い、事業者の持続的発展を図る。
- ③事業承継及び創業への支援を強化し、地域経済の柱となる小規模事業者の維持・創出等へと繋げていく。

●新上五島町第 2 次総合計画との整合性・連動性

- 新上五島総合計画では賑わいを生む観光の振興や特産品の販路拡大を掲げており、本会の長期的振興のあり方と整合性・連動性を有する。
- また、商業の振興として商店街の魅力アップ等の商業環境づくりの推進も掲げており、本会の長期的振興のあり方と整合性・連動性を有する。
- 事業承継及び創業に関しても、後継者育成、事業者のスキルアップや創業者に対する支援についても掲げており、本会の長期的振興のあり方と整合性・連動性を有する。

●商工会としての役割

商工会として新上五島町の現状や課題、町の総合計画等を踏まえて重点支援業種として設定している飲食・宿泊・食品製造業の外貨獲得型事業者の事業拡大や小売・サービス業を始めとする地域内消費循環型事業者の持続的発展に寄与していくために伴走型で各種支援を行っていく。また、事業承継や創業については事業計画策定から策定後のフォロー、販路開拓までの一貫した支援を実施していく。

●経営発達支援計画の目標

①外貨獲得型事業者への重点支援

飲食・宿泊業を始めとする観光産業と食品製造業を外貨獲得型事業者とし、観光客の受入体制強化のための支援や商品開発・販路開拓の支援を行い、外貨獲得を目指す。

②地域内消費循環型事業者への重点支援

小売・サービス業を地域内消費循環型事業者とし、人口減少、高齢化により地域内の市場が縮小していく中であっても、地域コミュニティ維持のためには必要不可欠な業種であることから個店の魅力アップ等に取り組み、持続的発展を目指す。

③事業承継・創業者への育成支援

事業承継者及び創業者への育成・支援により、地域内小規模事業者を維持・増加させ、地域全体に波及効果のある小規模事業者と経済の活性化を図るための支援を実施し、地域内小規模事業者の「売上増加、利益増加」へと繋げる。

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) 目標の達成に向けた方針

①外貨獲得型事業者への重点支援

- 観光客をターゲットとした地域資源（世界遺産、自然、食）を活かした体験メニューや飲食メニューの開発、情報発信、受入体制強化へ向けた支援を行う。
- 地域資源を活かした商品開発・改良を支援し、島外への販路開拓を目指す。

②地域内消費循環型事業者への重点支援

- 地域の経済動向等のデータについて調査・分析した結果をフィードバックし、店舗改善、事業計画策定等へ繋げ、個店の魅力向上を支援する。
- 事業計画策定を行った事業者については継続的にフォローアップを行い、必要に応じ各種支援策を活用し、経営改善に取り組んでいく。

③事業承継・創業者への育成支援

- 地域事業者の新陳代謝を支えるために事業承継支援にも注力する。事業承継の専門機関、専門士業と連携を図り、きめ細やかな伴走型での支援を行う。
- 地域経済活性化のために創業者への支援を実施する。支援については、町担当課、専門士業と連携を図り U・I ターン支援から事業計画策定、策定後のフォローまでトータルできめ細やかな伴走型での支援を行う。

3.地域経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- 商工会で税務支援を行っている事業者の決算データを元に決算動向調査を実施しているが、個社毎の売上推移把握等に留まっており、深い分析にまでは至っていない。
- 地域経済動向調査の一環として、15 事業者を対象に景況調査を実施しているが、事業者の直観による景況把握となっている場合も多く、客観的な根拠に基づいた調査結果とはなっていない。

【課題】

- 決算動向調査については事業計画の策定等に活用できるよう分析等まで対応を深めていく。
- 地域経済動向調査については、具体的な数値データに基づいた調査も付加し、地域経済の実態を把握し、各種支援事業の改善へ繋げる。

(2) 目標

	公表 方法	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①決算動向分析 の公表回数	HP 掲載	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②地域経済動向 調査の公表回数	HP 掲載	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①決算動向分析（決算データの分析・活用）

地域内の経済動向を把握し、事業計画の策定等に活用していくために、経営指標について深い分析を行い、年 1 回公表する。

【調査手法】

全国税理士会「BAST」を活用して決算データから下記調査項目について分析を実施し、全国・県・町の各レベルでの比較を行う。データの分析については必要に応じ外部専門家と連携し行う。

【調査対象】管内事業者 300 社とする。

【調査項目】売上、売上総利益、営業利益、労働生産性等

②地域経済動向調査（国が提供するビッグデータの活用）

地域経済分析システム「RESAS」を活用して当地区における地域経済のデータ収集・分析し、見える化することで、事業計画策定支援等に活用する。

調査結果は本会ホームページで年 1 回公表する。

【調査手法】

職員が地域経済分析システム「RESAS」を活用して当地区における地域経済のデータ収集・分析を行う。また、データの分析については必要に応じ外部専門家と連携し行う。

【調査項目】

- ・人口マップ 将来人口予測や年齢構造を把握し市場規模等を推定する。
- ・地域経済循環マップ 地域経済の全体像とお金の流出・流入状況を把握する。
- ・産業構造マップ 当地区の産業構造の全体像を把握する。

上記以外に必要が生じた際は、その都度調査項目を追加し、地域の経済動向を分析し、事業計画策定支援等に反映する。

(4) 調査結果の活用

- 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。
- 職員が事業計画策定支援や巡回指導等を行う際の参考資料として活用する。

4.需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- これまで実施してきたものの、統計データの集計・分析に留まっている。
- 業種毎の需要動向を把握できておらず商品開発や新サービスの提供に活かされていない。

【課題】

- マーケットインの考え方での商品開発を実施するための調査項目、分析方法を検討する。
- 支援対象業種を外貨獲得型事業者（飲食・宿泊業、食品製造業）に特化し、直売所やアンテナショップなどで継続して実施することで、ニーズの変化も捉えることが出来るよう改善する。

(2) 目標

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①食品製造業者向け消費者ニーズ調査	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
②飲食・宿泊事業者向け消費者ニーズ調査	—	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

(3) 事業内容

①食品製造業者向け消費者ニーズ調査

調査実施事業者	食品製造事業者 5 者
サンプル数	1,500 (300 人×5 者)
調査手法	販路開拓を行っていきたいエリアの消費者を対象にアンケートを実施
調査項目	①価格、②量、③味、④パッケージ、⑤独自性、⑥要望等
調査結果・活用方法	アンケート結果の集計・分析を行い、対象事業者へフィードバックし、新商品開発、既存商品ブラッシュアップに活用する。 また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

②飲食・宿泊事業者向けの消費者ニーズ調査

調査実施事業者	観光事業者（飲食業及び宿泊業）10 者
サンプル数	1,000 (100 人×10 者)
調査手法	実施店舗の利用客へアンケートを実施
調査項目	①価格、②量、③味、④見た目、⑤接客、⑥清潔感、⑦店舗選択理由 ⑧設備充実度、⑨予約方法等
調査結果・活用方法	全体及び事業者毎にアンケート結果を集計・分析し、内容のフィードバックを行いメニュー改善や価格の見直し等に活用する。 また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

5.経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- 現状は財務データをベースとした財務分析を中心に実施しており、財務上の課題抽出に留まっている。

【課題】

- 財務分析データによる経営状況の把握のみではなく、事業計画策定や需要開拓につながるよう幅広い経営分析をおこなう。
- 職員間で差がある分析に関する知識やノウハウを標準化し、分析レベルを高める。

(2) 目標

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
経営分析事業者数	—	90 者	90 者	90 者	90 者	90 者

当地は急峻な地形で海岸線が複雑に入り組んでいる地理的要因もあり島内各地に事業者が分散している。また、事業者の相談内容の多様化・複雑化等により対応に時間を要することが想定されるため上表の件数を目標値とする。なお、経営分析については、経営支援課の職員 6 名を中心に実施する。

(3) 事業内容

事業計画策定、販路拡大に向けた経営分析の実施

【対象者】

巡回・窓口での相談者の内、意欲的で販路拡大可能性の高い事業者を選定。

【分析項目】

財務分析に加え、SWOT 分析等の定性分析を組み合わせて実施する。

財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等

SWOT 分析：強み、弱み、脅威、機会等

【分析手法】

「ローカルベンチマーク」等の支援ツールを活用し、必要に応じて専門家も交えて支援を行う。

(4) 分析結果の活用

- 分析結果を事業者へフィードバックするとともに、事業計画策定等にも活用する。
- 分析結果を事業者毎で管理し、職員間で共有を行い職員のスキルアップに活用する。

6.事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- これまでの事業計画策定支援における事業者の目的は、金融支援や補助金活用が主であった。

【課題】

- 事業者の方に補助金申請等を目的とした事業計画策定ではなく、事業者が現状抱える問題意識等の掘り起こしを促したうえで、事業計画策定へつなげていく。

(2) 支援に対する考え方

- 重点支援業種の事業者を優先対象とし、「5. 経営状況の分析」を行った事業者の 3 割程度／年の事業計画策定を目指す。
- 事業計画の策定前段階において、DX 推進に向けたセミナーを開催し、事業者の競争力の維持・強化を目指す。
- 今後、経営者の高齢化による廃業増加が見込まれることから、地域を支える小規模事業者の育成の為、事業承継・創業セミナーを開催し、事業承継者・創業者の創出を図る。
- 「5. 経営状況の分析」等で明らかとなった課題を整理し、解決への道筋を示す事業計画を策定できるよう支援する。

(3) 目標

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①DX 推進セミナー	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②事業承継・創業セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定事業者数	—	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者

(4) 事業内容

①DX 推進セミナー

DX に関する意識醸成や基礎知識の習得、EC サイトを活用しての販路開拓、SNS を活用した情報発信方法等の取組を推進していくためにセミナーを開催する。

【支 援 対 象】今後 DX への取組推進を行い EC サイトでの販路開拓や情報発信の取組を希望する事業者を対象とする。

【募 集 方 法】会報及び HP（町・商工会）で告知する。

【講 師】DX 導入に精通した専門家、EC サイトの運営事業者等。

【回 数】上半期 1 回、下半期 1 回の計 2 回／年とする。

【カリキュラム】DX の概要、DX 推進の成功事例・失敗事例、EC サイト運営ノウハウ、SNS を活用した情報発信の方法等。

【参加者数】10 名／回

②事業承継・創業セミナー

地域事業者の新陳代謝を支えるために事業承継や創業を推進していくためのセミナーを開催する。事業承継と創業、1 年毎にテーマを入れ替えて開催を行なう。

【支援対象】今後、事業承継を予定している後継者や創業希望者を対象とする。

【募集方法】会報及び HP（町・商工会）の折込チラシで告知する。

【講師】税理士、中小企業診断士等を講師とする。

【回 数】年 1 回

【カリキュラム】

事業承継：「経営戦略」「マーケティング」「税務・財務」「リーダーシップ組織論」「まとめ」
以上 5 テーマで開催する。

創 業：「創業の心構」「マーケティング」「税務」「財務」「創業計画」「まとめ」
以上 6 テーマで開催する。

【参加者数】10 名／回

③課題解決へと繋げる事業計画策定支援

「5. 経営状況の分析」を行った事業者や①②のセミナー参加者を中心に取り組み、課題解決へ向けた事業計画策定支援を実施する。

【支援対象】経営分析を行った事業者（重点支援業種の事業者優先）、①②のセミナー参加者

【支援手法】事業者別に担当職員を配置し、事業計画策定まで支援を行う。

また、必要に応じて中小企業診断士等の専門家の協力を得ながら対応を行う。

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】

- 計画策定に満足し、その後の見直し等を行っていない。
- 補助事業や資金計画についても実績報告時など必要な時のみの確認に留まっている。

【課題】

- 事業計画に沿って推移しているかどうかの進捗確認や、目標未達成の場合の要因の洗い出し等を定期的に検証・把握し、課題解決・目標達成を実現できるよう支援していく。

(2) 支援に対する考え方

- 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

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ対象事業者数	—	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者
フォローアップ頻度	—	150 回	150 回	150 回	150 回	150 回
売上増加事業者数	—	5 者	5 者	7 者	7 者	10 者
営業利益率 2%以上増加の事業者数	—	5 者	5 者	7 者	7 者	10 者

(4) 事業内容

- 事業計画策定を行った全 30 者を対象とする。
- 重点支援業種である外貨獲得型事業者（飲食・宿泊業及び食品製造業）の事業者（15 者想定）に対しては 2 カ月に 1 回、その他の事業者（15 者想定）に対しては四半期毎で 1 回のフォローアップを実施する。
- 事業の進捗状況や経営状況によって事業計画とのズレが生じた場合には専門家等と連携し、計画内容の見直し等のフォローを実施する。

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

【現状】

- 外貨獲得のために商談会・物産展等への出展支援を実施し、小規模事業者の販路開拓・認知度向上へ向けた支援を実施。
- 新商品、新サービス開発の際には地元新聞社への働きかけを行い、記事化やニュースリリースの情報発信支援を実施。
- 離島という立地上、多くの小規模事業者の方がオンラインによる販路開拓に関心があるものの「高齢化」、「知識不足」等の理由により、IT を活用した販路開拓等の DX に向けた取組が進んでおらず、商圈が近隣の限られたエリアに留まっている。

【課題】

- 商談会や物産展に出展する事業者が固定化してきており、新規参加事業者が参入しやすい環境を整備していく必要がある。
- 商談会や物産展への参加事業者に対する事前および当日の支援は行っているものの、商談成約に繋げていくために事後フォローについても強化する必要がある。
- 地方新聞を活用したニュースリリースであると周知出来る範囲が絞られてしまうため、今後実施していく上では様々な広報媒体を検討する必要がある。
- 新たな販路開拓には DX 推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

- 食品製造業等の商談会や物産展へ出展する事業者や、既存の商品を改良し更なる販路拡大を図る事業者、新商品開発を行った事業者など、それぞれのターゲットに合わせた販路開拓支援を行う。
- 食品メーカーや飲食店向けの卸販売での販路開拓を希望する事業者については商談会を、直接消費者への販路開拓を希望する事業者については物産展への出展支援を行う。
- 情報発信の支援においては、媒体を限定せずにターゲットにあった情報媒体を選定して、自社ホームページ等へ誘導し、売上増加へと繋げる。
- DX に向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、EC サイトの利用等、IT 活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めたうえで、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行う。

(3) 目標

①商談会への出展支援	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①-1 魅力発信！ながさき商談会	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
商談会成約件数／者	—	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
①-2 スーパーマーケット トレードショー	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
商談成約件数／者	—	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件

②物産展への出展支援	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
②-1 LOVE フェス	—	2 者	2 者	4 者	4 者	4 者
物産展での売上／者	—	20 万円	20 万円	20 万円	20 万円	20 万円
②-2 町主催の物産展	4 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
物産展での売上／者	—	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円

③情報発信支援	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
③情報発信事業者数	—	3 者	3 者	5 者	5 者	5 者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

④オンラインでの販路開拓支援	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
④-1 久世福 e 商店街		1 者	1 者	2 者	2 者	2 者
売上増加率／者		10%	10%	10%	10%	10%
④-2 シマリエ		2 者	2 者	3 者	3 者	3 者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①商談会への出展支援

- 食品製造業者を中心とした食品メーカーや飲食店等をターゲットとした販路開拓を支援。
- 事業者の出展に当たっては、事前に FCP シートや商品パンフレットなど、バイヤー向けの説明資料の作成支援や、出展時の商品展示方法、商談方法、商談内容の記録方法などについても支援を行い、必要に応じて専門家の指導を受ける。

【想定される商談会（県内・都市圏）】

商談会名	商談会の概要
魅力発信！ながさき商談会 (長崎市)	長崎市で開催されバイヤー及びメーカー担当のみの来場となっている。招聘バイヤー25 社、来場バイヤー73 社、出展者93 社となっており（令和2 年度実績）、バイヤーとの個別商談が多くセッティングされているのが特徴。
スーパーマーケット トレードショー (千葉県幕張市)	幕張メッセで開催される国内最大級の食の展示商談会となっており、来場者数は約 27,000 名、出展者数 1,300 社となっている。

②物産展への出展支援

- 重点支援事業者である食品製造業や飲食店が開発・改良した特産品等の販売やテストマーケティングを支援する。
- 事前に店舗・商品パンフレットなど、消費者向けの説明資料の作成支援や、出店時の商品展示方法、セールストークなどについても支援を行い、必要に応じて専門家の指導を受ける。
- 出店後には、消費者の反応を基にした振り返りを行い、次回出店までの改善点を整理するとともに、課題解決のために売れる商品づくりを支援する
- 物産展出展にあたっては町担当課、町観光物産協会等と連携を図りながら支援を実施。

【想定される商談会（県内・都市圏）】

物産展名	物産展概要
LOVE フェス (長崎県)	テレビ長崎が実施するイベント。2 日間で約 15 万人が来場する長崎では最も集客力を誇るイベント。テレビ CM 等がセットで組まれていることもあり情報発信力も高いイベントといえる。イベント出展支援の他、情報発信内容等の整理や当日の装飾、イベント・ターゲットに合わせた販売物の改良等を伴走型で支援する。
町主催の物産展	町が福岡県や首都圏等で実施している物産展への出展支援を想定。

③情報発信支援

- 宿泊業、飲食業等を対象とした事業展開を実施。
- 事業者の PR だけでなく、当地の観光資源との連携した内容での情報発信支援を実施。
- 情報発信だけでなく、最終的には事業者 HP へ誘導出来るような形で実施を行う。
- ターゲット（年齢、エリア等）により雑誌、SNS、交通広告等を使い分けて支援を実施。

④オンライン販路開拓支援

- 重点支援業種である食品製造事業者や経営分析、事業計画策定支援を行った意欲的な事業者を中心に EC サイト等への掲載の支援を行う。
- EC サイトについては販売商品やターゲット等を勘案して最適なものを選択し掲載支援を行う。

【想定される EC サイト】

EC サイト名	EC サイト概要
久世福 e 商店街	日本全国の地域のこだわり商品を取り扱っている EC サイト。久世福 e 商店街の中に自社ページを作成し、直接顧客とやり取りが可能。サイト構築、商品撮影等の初期設定をサイト運営者に行って貰えるので EC サイト活用経験のない事業者でも取り組みやすい。また、離島の商品の取扱いに注力しているため、定期的に特集等を組んで貰える。
シマリエ	本町観光物産協会が運営する EC サイト。 商品掲載等についてはサイト運営者側ですべてを実施するため事業者への負担が少ない。また、定期的に送料無料キャンペーン等のイベントを開催している。

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】

- 事業評価及び見直しのための事業検証会議を年 1 回開催してきた。
- フィードバックについては理事会・会報での報告に留まっていた。

【課題】

- 外部有識者を含めた委員の助言を受ける機会が限られており、効果的な事業へ見直しを図るため、評価・見直しの回数を増やす必要がある。

(2) 事業内容

- 本会正副会長、新上五島町担当課、外部有識者（中小企業診断士）、法定経営指導員、金融機関等をメンバーとする「事業評価委員会」を年 2 回開催し、経営発達支援事業の進捗状況・成果等について評価を行う。

- 本委員会の評価結果は、本会理事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ともに、HP へ掲載（年 2 回）することで、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】

- 全国商工会連合会や長崎県商工会連合会主催の研修会への参加や WEB 研修の実施により各職員が資質向上に努めている。
- 職員間の定期ミーティングを開催しており、職員間の情報共有を行っている。
- 県連合会の職員（中小企業診断士等の有資格者）による OJT により若手職員のスキルアップを実施。

【課題】

- 職員間の支援能力にはキャリアの差等もあるため、事業計画策定をはじめとする各種能力の向上による支援体制の強化が必要である。
- DX 推進に向けて効果的かつ適切な支援を行っていくために新たな情報や知識の習得に努めていくことも必要である。
- 人力的な制限もある中、通常業務に支障が無いよう計画的に資質向上を図る必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

- 支援能力の向上を目的とし、中小企業庁及び連携する各種機関主催の講習会等の中で、職種に係わらずスキル・経験に応じた「経営分析」「事業計画策定」「販路開拓支援」「事業承継支援」「創業支援」など支援能力向上に資する講習会を選定し、計画的に実施を行う。
- 既存の研修への参加に加え、中小企業大学校等で開催されている小規模事業者支援の専門コースへ参加し事業計画策定支援等に係るノウハウの習得を行う。

②DX 推進に向けた資質向上

- 地域内小規模事業者の DX 推進への対応にあたっては、職員の IT スキルを向上させ、事業者のニーズに合わせた支援を行っていくために、各種 DX 推進取組に係る支援能力向上に寄与するセミナーへの参加を行う。

【実施テーマ】

当地において今後取組を強化すべき EC サイト構築・運用や情報発信（SNS 活用等）に関するものとする。

③支援ノウハウの共有体制の整備

- グループウェア、定期ミーティングを有効活用し、経営分析、事業計画策定支援状況及び事業計画書情報等の支援ノウハウや進捗状況等を共有する。
- 基幹システムへのデータ入力については職員毎に入力のタイミングや記録内容にバラツキがあるため、全職員の支援状況の即時入力徹底と内容の均一化を図り、管理職が進捗確認を行い、事業者に対する支援データの相互共有が組織的にタイムリーに出来るよう努めていく。

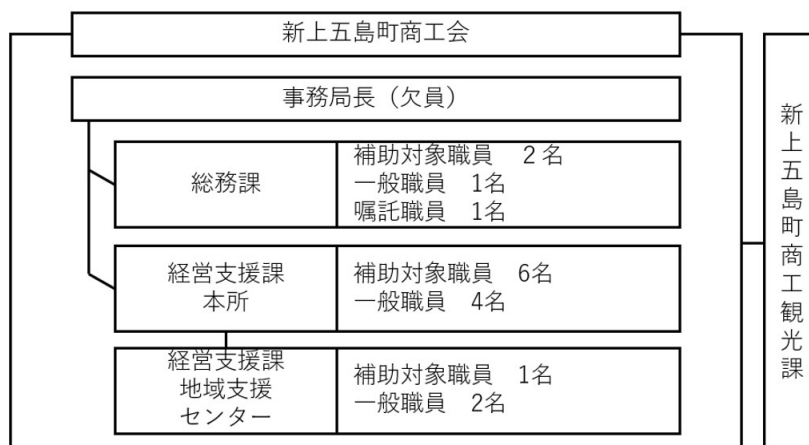
(別表2)

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6年4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)



※長崎県においては、平成31年4月から経営指導員と経営支援員の職種統合を行い、補助対象職員(旧経営指導員、旧経営支援員)としている。

(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: 西 泰裕

連絡先: 新上五島町商工会 TEL: 0959-52-2446

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

〒857-4404 長崎県南松浦郡新上五島町青方郷 2303

新上五島町商工会

TEL: 0959-52-2446 / FAX: 0959-52-8383

E-mail: shinkamigoto@shokokai-nagasaki.or.jp

② 関係市町村

〒857-4495 長崎県南松浦郡新上五島町青方郷 1585-1

新上五島町役場 観光商工課

TEL: 0959-53-1131 / FAX: 0959-53-1100

E-mail: kankou@town.shinkamigoto.nagasaki.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	5,500	5,500	6,000	6,000	6,000
専門家派遣	300	300	300	300	300
セミナー開催費	500	500	500	500	500
チラシ作成費	200	200	200	200	200
調査・分析費	500	500	500	500	500
商談会等出展費	3,500	3,500	4,000	4,000	4,000
旅費	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、手数料収入、伴走型小規模事業者支援推進事業補助金、県補助金、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