

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	多良木町商工会（法人番号 4330005007838） 多良木町（地方公共団体コード 435058）
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）小規模事業者の経営基盤を強化し経営力向上 （2）事業承継及び創業者支援の強化 （3）新商品の開発及び販路開拓支援
事業内容	I. 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 国が提供するデータと実際の地域の状況を調査し分析することで地域の小規模事業者の経営力向上に活かす。 4. 需要動向調査に関すること 消費者及びバイヤーへアンケート調査を行い、結果を事業所へフィードバックし、新商品開発に繋げていく。 5. 経営状況の分析に関すること 事業計画策定に意欲的な小規模事業者に経営分析の必要性を提案し、経営分析をおこなう。 6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析をおこなった後、経営力向上を目指すため、対話と傾聴を通じた事業計画策定支援をおこなう。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画策定後は、定期的に巡回訪問で助言や修正をおこない、専門的な部分は専門家派遣活用によりフォローをおこなう。 8. 新たな需要の開拓に関すること 連携する支援機関が主催する展示会・商談会への出展支援を積極的におこなうほか、SNSやECサイトを活用し新たな需要開拓への取り組みをおこなう。
連絡先	多良木町商工会 〒868-0501 熊本県球磨郡多良木町多良木 1610-1 TEL:0966-42-2525 FAX:0966-42-2792 E-mail:taragi@kumashoko.or.jp 多良木町役場 産業振興課 〒868-0595 熊本県球磨郡多良木町多良木 1648 TEL:0966-42-1252 FAX:0966-42-2293 E-mail:sangyou@town.taragi.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) 地域の現状及び課題

①現状

【地域の概況】

多良木町は、熊本県の南部、球磨盆地の東部に位置し東西 21.0 km、南北 22.8 km、中央部は平坦地で南部と北部は森林に覆われている。面積は 165.86 km²で、その約 80%は山林原野である。日本三大急流のひとつである清流球磨川をはさんで息づく豊かな森、豊富にあふれる水と、点在する歴史的な遺跡に恵まれた町である。当商工会は、多良木町全体を管轄している。



人口は昭和 30 年の 20,091 人をピークに減少を続け、平成 30 年 3 月には 9,755 人と 10,000 人を割りこんでしまっている。人口に占める 65 歳以上の高齢者の割合は平成 29 年には 38.3%、令和 2 年には 42.9%に達しており、人口減少、高齢化が進んでいる地域である。

人口推移

	2000 年	2005 年	2010 年	2015 年	2020 年
0 歳～14 歳	1,770	1,558	1,355	1,249	1,026
15 歳～64 歳	6,955	6,278	5,649	4,852	4,130
65 歳以上	3,346	3,562	3,550	3,690	3,879
75 歳以上	1,436	1,825	2,081	2,153	2,151
その他	1	0	0	0	41
合計	12,072	11,398	10,554	9,791	9,076

(政府統計ポータルサイト：e-Stat)

町内の交通は第3セクターのくま川鉄道と路線バスが主要道路を走っているが、くま川鉄道は令和2年7月豪雨の影響を受け、全線開通していない。路線バスも本数が少ないため、自家用車での移動が主になっており、高齢者でも自家用車がないと生活に支障が出るのが現状である。

【地域産業の現況】

多良木町の業種割合は下記のとおりである。

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食宿泊	サービス	その他	合計
2016年	49	41	22	102	51	121	89	475
2021年	43	41	24	86	47	120	94	455

(経済センサス)

また、2022年の多良木町の業種別の小規模事業者数は下記のとおりである。

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食宿泊	サービス	その他	合計
2022年	35	37	19	71	45	93	74	374

(商工業者台帳・独自調査)

産業は農林業が主で、米・メロン・葉たばこ等が栽培されている。特に米は令和2年に第4回九州のお米食味コンクールにて最高金賞などを獲得している。また、球磨焼酎が有名で、町内には古くから7つの醸造元がある。また、面積の80%を占める山林原野ではヒノキ、スギなどの良材を産出している。

商業については、町の中心を横断する国道219号線を中心に約2kmにわたり商店や飲食店が点在しているが、敷地がせまく駐車場を十分に設けていない事業所も多く観光客の集客が難しくなっている。また、過疎化・高齢化による購買力の低下に伴い、消費需要は減少しており、経営環境は厳しくなっている。



【多良木町の商工業振興の方針】

制定された第6次多良木町総合計画のうち、産業振興関連の方針「活力ある地域経済づくりの推進」の基本方針及び主要施策は以下のとおりである。

◆基本方針

商工会等関係団体と連携し、地域経済や地場産業の活性化につながる必要な支援をおこな

うとともに、情報通信技術を扱う企業の誘致をおこないながら、雇用の場の増加や街中のにぎわい創出に向けた取組みを推進する。

◆主要施策の概要

ア. 商工業の振興

商工会事業を活用した経営安定化、人材育成、技術力の強化促進の取組を推進する。また、事業承継を図るため商工会や商工会連合会と連携し、取組の推進や、中小企業庁の補助金制度等を活用した町内事業者の設備整備に対する支援を推進する。

イ. 地域経済の振興

商工会や金融機関等と連携し、地場産業の育成及び促進をおこなう。企業（事業）誘致を図るための情報収集・企業訪問の取組を推進する。

ウ. しごとづくりの推進

創業にチャレンジしやすい環境を推進し、IT 技術等一定のスキル習得を支援するなど、地元人材の育成を図る。また IT 企業系のサテライトオフィス等の誘致を推進する。

と示されている。多くの項目で商工会との連携のもとに実施することが盛り込まれており、地域経済団体として、果たす役割は大きくなっている。

②課題

【多良木町全体の課題】

多良木町の課題としては①現状にも記載したとおり 65 歳以上の割合が 42%を超える超高齢化社会となっている。高齢化や後継者不足に伴い、事業をやめるケースも増加しており、街中の賑わいが少なくなっている。

【主要産業の課題】

ア. 工業

地場産業関係の酒造の他に精密電子部品、アパレル関連の製造加工が中心で、従業員数は横ばい。従業員不足や従業員の高齢化に課題を抱えている事業所が多く、今後は従業員確保のための取組みが必要と考えられる。建設業においては、公共工事に依存している事業所も多いことから、公共工事依存からの脱却が必要と考えられる。

イ. 商業

コンビニや大手スーパー、ドラッグストアの進出で地元小売店は、経営環境の悪化が続いている。国道沿いの商店街は事業主の高齢化・後継者不足による廃業も多く空き店舗が目立ってきている。飲食店に関しても状況は同様であることから商業の衰退は深刻な状況である。

ウ. 観光

町内の観光資源は、神社仏閣などの文化財や日本三大急流の球磨川、町内に点在するえびす像などが挙げられるが活用も乏しく、他との差別化やブランド化に至っていない。町内に観光客が滞在する目的地がないため、通過点となっているのが現状である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

① 10 年程度の期間を見据えて

現状や課題でも記述したとおり、人口減少や少子高齢化が進んでおり、後継者不足のため、廃業する事業者も増えてきている。廃業回避のための事業承継支援や、新たに起業する方の創業支援、また、各事業者の経営分析にも取り組み、生産性向上につなげる。

②多良木町総合計画との連動性・整合性

第6次多良木町総合計画へも記述があるように商工会に求められていることは、商工業や地域経済の経営安定化、事業承継の支援、地場産業の育成など経営指導である。商工会の基本的な事業とも十分に連動性・整合性が取れている。

③商工会としての役割

本会は、地域総合経済団体として、伴走型支援を重視してそれぞれの事業者にあったきめ細やかな支援をおこない、事業者の経営力向上を目指し、経営の持続的発展や販路開拓を促す。

(3) 経営発達支援事業の目標

①小規模事業者の経営基盤を強化し経営力向上

これまで支援をおこなってきた経営改善策の見直しをおこなうため、対話と傾聴を通じ事業者の経営課題の掘り起こし、経営分析、事業計画策定をおこない伴走型支援を続けながら経営力向上を目指す。

②事業承継及び創業者支援の強化

事業承継については、熊本県商工会連合会特任支援課や事業承継・引継ぎセンター等の支援機関と連携して廃業件数を減らし、事業継続を目指す。

創業者支援については、熊本県商工会連合会が開催する創業セミナー・創業スクールを活用し、知識向上と創業計画作成支援をおこなう。

③新商品の開発及び販路開拓支援

多良木町の豊かな農産物などの地域資源を使用した新商品の開発の支援をおこなう。

また、販路開拓支援としては、SNSの活用やECへも取り組みながら、商談会への参加やくまもと物産フェアへの出展をおこない、商品のブランド力を高めていく取り組みをおこなうことで、多良木町の知名度アップにつなげ、地域全体の活性化に繋げる。

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6年4月1日 ～ 令和11年3月31日 ）

(2) 経営発達支援事業の内容

今後5年間における経営発達支援の具体的方針を下記目標ごとに設定し、積極的な支援を実施する。

①小規模事業者の経営基盤を強化し経営力向上

計画策定、進捗管理においては、事業者との対話と傾聴により、課題の原因を探り、各事業者ごとの課題解決に向けて個別支援をおこなう。必要があれば専門家を交えた支援をおこない経営力向上に繋げる

②事業承継及び創業者支援の強化

事業承継支援については引き続き、熊本県商工会連合会特任支援課や事業引継ぎセンター等と連携しながら、事業承継を目指す。

創業者支援については、熊本県商工会連合会の専門家派遣の他、事業計画策定支援や融資支援をおこなう。

③新商品の開発及び販路開拓支援

多良木町の地域資源を活用した新商品開発をおこない、付加価値の高い商品を作り出す。又、SNSを活用した情報発信やECによる販路開拓を図る。

I. 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

(1) 現状と課題

【現状】

全国商工会連合会の小規模企業景気動向調査に協力する形でおこなう程度であって分析・公表に至っていない。

【課題】

「RESAS」等のビッグデータの活用・地域経済動向の調査をおこなう。調査結果を分析した後、どのように活用するかが課題である。

(2) 目標

	公表 方法	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地域経済動向分析 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）

当地域の小規模事業者が限られたマンパワーや政策資源を集中して投下し、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。

【調査方法】経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【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の分析

・「まちづくりマップ・From-to 分析」 → 人の動き等の分析

・「産業構造マップ」 → 産業の現状等の分析

⇒上記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

管内の景気動向等について、より詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向について年1回調査・分析をおこなう。

【調査方法】経営指導員等が巡回や電話ヒアリングにより調査をおこなう

【調査対象】管内小規模事業者 20 社（製造業 5 社／建設業 2 社／卸売業 1 社／小売業 6 社／サービス業 6 社）

【調査項目】売上額、仕入価格、資金繰り、雇用、設備投資等

(4) 調査結果の活用

- ・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。
- ・経営指導員等が巡回指導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】

これまで需要動向調査は実施できていなかった。

【課題】

調査項目及び分析内容を具体的に設定し調査をおこない、対象事業者へフィードバックをする。対象事業者の掘り起こしが課題である。

(2) 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
新商品開発等の調査対象 事業者数	—	1 者	2 者	2 者	3 者	3 者

(3) 事業内容

地域資源を活用し新商品を開発した事業者や商品の改良を検討する事業者を対象にイベントでの試食及びアンケートを実施し、分析した調査結果を対象事業所へフィードバックして商品改良の支援をおこなう。アンケートについては調査対象 1 者につき BtoC、BtoB 両方の調査を実施し、新商品開発に積極的に取り組む事業者の掘り起こしをおこなう。

①【調査方法】(BtoC)

＜情報収集＞熊本県商工会連合会が主催するくまもと物産フェアにて商品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

＜情報分析＞調査の結果は、販路開拓等の専門家に依頼し、分析をおこなう。

【サンプル数】来場者 50 人

【調査項目】①味 ②色 ③大きさ ④価格 ⑤見た目 ⑥パッケージ等

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、経営分析や商品の改良等へつなげる。

②【調査方法】(BtoB)

＜情報収集＞FoodStyle Kyushu にてバイヤーに商品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票に記入する。

＜情報分析＞調査の結果は、販路開拓等の専門家に依頼し、分析をおこなう。

【サンプル数】・【調査項目】及び【調査結果の活用】については①と同じとする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者持続化補助金等の申請支援や金融支援、税務支援等の経営指導の範囲内で実施している。

【課題】

一歩踏み込んだ経営課題につながる経営分析を対象事業者に対して提供することが課題である。また、対話と傾聴を通じて、経営の本質的課題の把握につなげる。

(2) 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
経営分析セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営分析事業者数	6 者	1 0 者	2 0 者	2 0 者	2 0 者	2 0 者

(3) 事業内容

①経営分析をおこなう事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

地域資源を活用した新商品の開発や、改良を検討する事業者に向け、実際に参加者自らが経営分析をおこなうワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気付きを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしをおこなう。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の内容

【対象者】需要動向調査をおこなった事業者、セミナーの参加者、補助金の申請事業者、金融相談事業者等の中から、意欲的であり、販路拡大の可能性のある事業者を重点支援先として選定。

【分析項目】財務分析と非財務分析を実施する。

＜財務分析＞収益性、生産性、安全性、成長性の分析

＜非財務分析＞SWOT 分析により、強み・弱み・機会・脅威等を整理する

＜分析手法＞ 県の経営支援プログラム、全国連の経営状況まとめシート、経済産業省のローカルベンチマーク、中小機構の経営計画つくるくん等のソフトを活用し、経営指導員等が分析をおこなう

（４）分析結果の活用

分析結果は、当該事業者に対してフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。また、分析結果は、データベース化して内部共有することで経営指導員等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】

補助金申請や金融支援で相談のあった事業者に対して計画策定支援をおこなっている。

【課題】

現状として、補助金申請や金融支援で相談のあった一部の事業者の支援にとどまっている。事業計画の意義や重要性について、理解を深めるためセミナー開催方法の見直しなどの改善をおこない実施する。

（２）支援に関する考え方

小規模事業者に対して、事業計画策定の意義や重要性を漠然と伝えても実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、各種セミナーをチラシの郵送だけではなく公式LINEを活用して周知をおこない、5. で経営分析をおこなった事業者の5割程度／年の事業計画策定を目指す。令和6年度に関しては、経営分析をおこなった事業者全10者の事業計画策定を目標とする。

また、事業計画の策定前段階において、DXに向けたセミナーをおこない、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

事業承継は喫緊の地域課題として捉え、熊本県商工会連合会特任支援課、熊本県事業引継ぎ支援センターと連携し、後継者育成、事業承継支援として長期的な事業承継計画の策定に繋げていく。

創業支援については、独自に創業セミナー等の開催はおこなわないが、多良木町や金融機関と連携し、創業ニーズの掘り起こしや創業計画策定支援を実施していく。また、熊本県商工会連合会が主催する創業セミナーを広く周知し、創業予定者に対する支援を実施していく。

（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
①DX 推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
③事業承継セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	9者	10者	10者	10者	10者	10者

(4) 事業内容

①DX 推進セミナー開催・IT 専門家派遣の開催

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 サイトの構築等の取組み等を推進していくために、セミナーを開催する。

【募集対象】 経営分析をおこなった事業者、EC 販売や SNS 活用による開拓を展望する事業者

【募集方法】 巡回・窓口相談時に案内。公式 LINE での周知

【講師】 くまもと中小企業デジタル相談窓口の助言に基づき選定

【参加者数】 10 名程度

【カリキュラムの案】

- ・ SNS を活用した情報発信方法
- ・ EC サイトの利用方法等

また、セミナーを受講した事業者の中から、取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、経営指導をおこなう中で必要に応じて、熊本県商工会連合会との連携により IT 専門家派遣を実施する。

②事業計画策定セミナーの開催

【支援対象】 経営分析をおこなった事業者を対象として、課題の解決を具体化するためにセミナーを開催する。

【支援方法】 セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当割で張り付き、外部専門家も交えて、必要があれば熊本県商工会連合会の専門家派遣等を活用しながら、事業計画の策定につなげていく。

【募集方法】 経営分析をおこなった事業者への声かけ

【講師】 熊本県商工会連合会のセミナー実績のある講師から選定

【参加者数】 10 名程度

カリキュラムの詳細に関しては講師との事前協議のもと決定する

③事業承継セミナーの開催

【支援対象】 事業承継に興味、関心を持つ事業者

【支援方法】 熊本県商工会連合会特任支援課及び熊本県事業引継ぎセンターと連携し開催する。

【募集方法】 ①と同様

【講師】 熊本県商工会連合会特任支援課と協議して選考する

【参加者数】 5 名程度

カリキュラムの詳細に関しては講師との事前協議のもと決定する

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】

事業計画策定後の実施支援について、フォローアップはしていたが、売上高や利益率など、細やかな事業内容の把握までには至っていない。

【課題】

フォローアップはしているものの、不定期であり訪問回数も少ない。今後は定期的に

巡回や、改善提案をおこないながら事業計画の見直し等の支援策をおこなっていく。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象に、事業計画の進捗状況や事業者の課題等の状況に合わせたフォローアップをおこなう。状況により支援回数の見直しや、遅れやズレがある事業者に対しては集中的にフォローアップ支援をおこなう。

(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
フォローアップ 対象事業者数	9 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
頻度（延回数）	22 回	34 回	34 回	34 回	34 回	34 回
売上増加事業者数	—	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者
経常利益率 1%以上増加 の事業者数	—	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員等がフォローアップシートを用い巡回訪問等を実施し、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。具体的には、事業計画策定 10 者のうち、2 者は 2 カ月に 1 回、3 者は四半期に 1 回、他の 5 者は年 2 回とする。ただし、事業者の申し出等により、臨機応変に対応する。

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は、外部専門家の派遣をおこない、今後の対応策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更等をおこなう。

【支援頻度】

年 6 回×2 者＝12 回

年 4 回×3 者＝12 回

年 2 回×5 者＝10 回

計 34 回

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】

熊本県商工会連合会が主催するくまもと物産フェアやうまかもんグランプリへの出展支援をおこなった。オンラインによる販路開拓等に関心があるものの知識不足や人材不足により、取り組みが進んでいない事業者もいる。

【課題】

各出展の事前・事後のフォローアップが不十分だったため、改善した上で実施する。今後は、新たな販路開拓には DX 推進が必要であることを理解・認識してもらい、取り組みを支援していくことが必要となる。

(2) 支援に対する考え方

商工会が単独で展示会等を開催することは困難なため、全国商工会連合会や熊本県商工会連合会、その他の支援機関が主催する展示会等への出展を目指す。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ともに出展期間中は陳列・接客などのきめ細かな伴走支援をおこなう。

DX の取組みとしては、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS での情報発信、EC サイトの利用、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おこない理解度を高めたうえで、導入の際には必要に応じ IT 専門家派遣等を実施するなど、事業者にあった支援をおこなう。

(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くまもと物産フェア への出展	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額／者	3 万	6 万	1 0 万	1 0 万	1 0 万	1 0 万
②商談会への参加	0	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数	0	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
③SNS 活用事業者	—	3 者	3 者	5 者	5 者	8 者
売上増加率／者	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %
④EC サイト利用事業者	—	3 者	3 者	5 者	5 者	8 者
売上増加率／者	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %

(4) 事業内容

①展示会出展事業（BtoC）

熊本県商工会連合会が主催するくまもと物産フェア等、県内外で開催される物産展や催事において、経営指導員等の巡回指導を通じて出展者の募集をおこなう。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】くまもと物産フェア 毎年 10 月末～11 月初旬に 2 日間開催。

令和 4 年度 52 ブース 来場者数 約 73,000 人

②商談会参加事業（BtoB）

FOODSTYLE Kyushu などの商談会に販路開拓を目指す 2 者を選定して参加を目指す。参加だけではなく、プレゼンテーションが効果的になるよう事前研修をおこない、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援をおこなう。

【参考】FOODSTYLE Kyushu 毎年 11 月中旬に 2 日間開催

令和 4 年度 出展者 1,000 社以上 来場者数 15,541 名

③SNS の活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られている事業者が多いことから、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研修会やセミナーを紹介するなどの支援をおこなう。支援は、事業計画を策定した事業者の中で SNS 活用による販路開拓に意欲的な事業者を対象とする。

④EC サイト利用 (BtoC)

小規模経営による人手不足から、自社ネットショップの立ち上げ・管理運営が困難であるため、熊本県商工会連合会と連携を図り専門家派遣をおこない、アマゾンや楽天などの大手 EC サイトへのチャレンジ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。支援は、地域資源を活用し新商品開発や商品の改良をおこない新たに EC へ取り組む事業者とする。

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】

多良木町商工会工業部会・商業部会の各正副部会長、行政担当者を含めた経営発達支援事業評価委員会を開催

【課題】

委員会内での評価自体はおこなったが、実質的な見直しまでは至っていない。事業の見直しには、内容に精通した専門家の招聘を検討する。

(2) 事業内容

経営発達支援計画に基づき各事業を計画的に実行するために PDCA サイクルを遂行していく。実施状況、評価、検証、見直しは以下のようにおこなう。

①事業評価委員会

多良木町商工会工業部会・商業部会各正副部会長、多良木町役場産業振興課、法定経営指導員（特任）、外部有識者として中小企業診断士等により、経営発達支援計画事業評価委員会を組織し、検証・評価をおこなう。（年度内に2回）

②評価結果の公表

評価結果については、商工会理事会へ報告後、事業評価委員会にて意見交換を実施し、事業実施方針等に反映させるとともに HP へ年1回掲載することで、地域の小規模事業者が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】

熊本県商工会連合会主催の研修会や中小企業基盤整備機構による中小企業大学校の研修等に参加しているほか、任用3年以内の経営指導員は OFF-JT 研修会へ参加してい

る。また、全職員を対象に経営指導員等 Web 研修システムの受講を推奨し支援能力の向上を図っている。

【課題】

本会の経営指導員は2人とも職歴3年以内であり、経験不足が否めない。OFF-JTを通じ、経験や知識の習得が必要である。また、小規模事業者が抱える問題に対する支援の幅も広がってきており、専門的なスキルも必要となっている。

(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】

経営指導員及び経営支援員及び一般職員の支援能力の向上のため、熊本県商工会連合会が主催する専門別講習会、基本能力研修への参加のほか、中小企業基盤整備機構や熊本県事業承継・引継ぎセンター、よろず支援拠点等が主催する経営支援組織の職員向けの専門的なテーマの研修（事業承継研修、経営支援能力向上セミナー、事業計画策定支援研修など）に対し、経営指導員等を積極的に派遣する。

【DX 推進に向けたセミナー】

DX 推進への対応にあたっては、経営指導員・経営支援員及び一般職員の 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 に向けた IT・デジタル化の取組み>

ア) 業務効率化等の取組み

クラウド会計ソフト、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

イ) 需要開拓等の取組み

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

ウ) その他の取組み

オンライン経営指導の方法等

②職員間の定期ミーティングの開催

事務局においては、経営支援、事業運営等に関するミーティングを原則月1回実施し、個別事業者に関する支援の履歴や支援情報、支援ノウハウの共有化をおこなうことで職員の支援能力の向上を図る。

③データベース化

経営指導員等は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・適切におこない、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が共有できるようにすることで担当経営指導員等が不在や人事異動の場合でも、他の職員が相談指導の際に活用・対応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。

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】

これまでの支援ノウハウは、熊本県商工会連合会、職員協議会球磨支部等が定期的に開催する研修会で習得したものや、参加した職員との情報交換をおこなっている。

(年 7 回)

【課題】

相談内容の高度化に対応するため、事業者支援ノウハウや支援の現状などについて、他の支援機関との連携を取り情報共有や情報交換をおこない、支援力向上に努めていく必要がある。

(2) 事業内容

①上球磨 3 商工会広域連携会議の開催 (年 2 回)

湯前町・水上村・多良木町の 3 地区の商工会による広域連携体制を構築している。この連携会議により近隣町村の商工会における支援ノウハウの交換をおこなうことで、類似する課題に対する支援方法など共有し、組織及び各職員の支援力向上を図る。

②金融機関等との連携及び情報交換 (各年 1 回)

日本政策金融公庫八代支店が開催する小規模事業者経営改善貸付連絡協議会において、参加する商工会及び商工会議所と地域経済動向や金融情勢について情報交換をおこなう。また、広域連携商工会主催で開催する日本政策金融公庫を招いて実施する金融相談会にて地区内の経済情勢や金融指導のノウハウ等について意見交換をおこない、各金融機関との連携強化を図る。

③熊本県商工会連合会職員協議会の職位毎の研修及び意見交換 (年 4 回)

県下全ての商工会、熊本県商工会連合会に所属する職員で構成する職員協議会が開催する意見交換会において、支援ノウハウに関する意見交換をおこない、支援方法など共有し、各職員の支援力向上につなげる。

④熊本県商工会連合会主催の商工会運営研究会への出席 (年 1 回)

熊本県下の商工会長や職員を対象にした会議において、各々が抱える諸問題について協議、情報交換をおこなうことで、経営発達支援事業に関するノウハウ等を共有し、各商工会との連携強化を図る。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 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】

多良木町、球磨地域農業協同組合多良木支所、多良木町森林組合との農林商工連絡協議会を年 2 回開催し、地域活性化の方向性を検討している。また、たらぎ農林商工祭を共同で実施している。

【課題】

単独でのゑびす夏祭り、ゑびす祭り、ゑびす植木市を開催しているが、高齢化と人材不足による疲弊感もある。

(2) 事業内容

①農林商工連絡協議会の開催

多良木町、球磨地域農業協同組合多良木支所、多良木町森林組合との連携会議 (年 2 回) を活用し、イベント以外の多良木町活性化について協議する場を設ける。また、各団体の長を対象に地域農林商工行政懇談会 (年 1 回) を開催し、各々の状況や抱えてい

る課題の共有・解決に向けての意見交換をおこなう。商工会としては、商店街活性化や観光開発事業など、小規模事業者の事業継続に資する事業の提案を積極的におこなっていく。

② ぬびす祭り・たらぎ農林商工祭事業

町内小規模事業者の販売促進と商品 PR、新商品のマーケットリサーチを兼ねた各種イベントの開催をおこなう。特に 10 月開催のぬびす祭りでは、恵比須神社奉賛会、町内神輿会、熊本県商工会青年部連合会の協力を仰ぎ、町内事業者も連携することで商店街の賑わい創出にもつなげていく。商工会としては、物販ブースの確保、催事の PR をおこなうとともに、販売促進の支援や商品開発におけるサポートを担う。

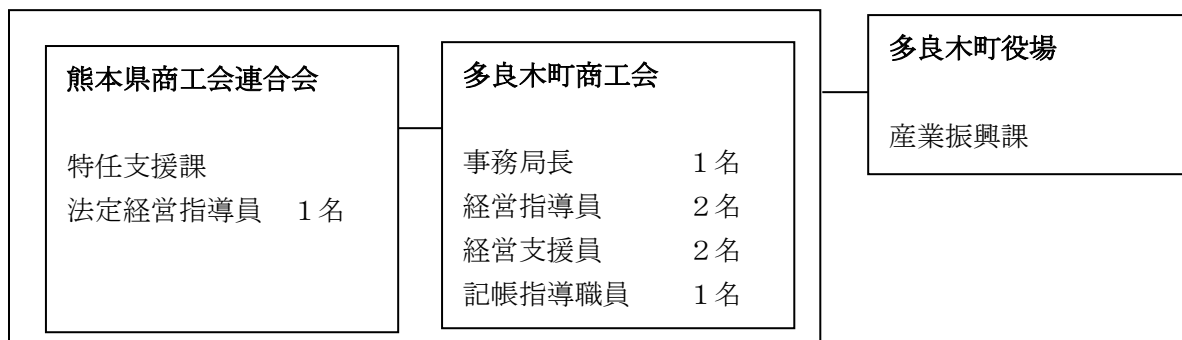
(別表2)

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6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、連絡先

◆氏名：西邨 純

連絡先：熊本県商工会連合会 特任支援課 TEL:096-325-5161

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

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・見直しをする際に必要な情報の提供等をおこなう。

熊本県商工会連合会は、各商工会の経営発達支援計画の実施に係る指導・助言や目標達成に向けた進捗管理を行う責任者としての立場に加え、事業承継や熊本地震からの復旧復興支援の対応を行うため、令和元年度から、全国で初めて6名の特任経営指導員を熊本県商工会連合会に配置し、令和2年度には5名増の11名体制に充実させた。令和5年11月現在においても、引き続き、熊本県商工会連合会に11名の特任経営指導員を配置。担当地区を割り振り、各商工会と密に連携を図っている。特任経営指導員は、日常的に担当地区の商工会を巡回し、事業計画策定支援等、特に高度な助言が必要となる場合は、各商工会の経営指導員等と連携、協力しながら、直接支援対象先に対しての指導・助言を行っている。

特任経営指導員は各商工会所属の経営指導員と共に法定経営指導員として経営発達支援計画の目標達成に向けた進捗管理を実施する。各商工会の経営発達支援計画における法定経営指導員を2名体制にすることで、自然災害や新興感染症発生時のリスク分散と迅速な対応が可能となる。また、人事異動の際にも事業実施に係るノウハウが欠落するのを防ぎ、円滑な事業の承継と遂行が可能となる。以上より、本計画における法定経営指導員の配置については、熊本県商工会連合会所属特任経営指導員である法定経営指導員1名、本会所属の法定経営指導員1名の計2名を配置する。

(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

〒868-0501 熊本県球磨郡多良木町多良木 1610-1
多良木町商工会
 TEL:0966-42-2525 FAX:0966-42-2792
 E-mail:taragi@kumashoko.or.jp

②関係市町村

〒868-0595 熊本県球磨郡多良木町多良木 1648
多良木町役場 産業振興課
 TEL:0966-42-1252 FAX:0966-42-2293
 E-mail:sangyou@town.taragi.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)

	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度
必要な資金の額	800	800	800	800	800
景気動向分析費	200	200	200	200	200
DX セミナー	70	70	70	70	70
事業計画策定セミナー	70	70	70	70	70
展示会出展費	200	200	200	200	200
商談会参加費	200	200	200	200	200
会議費	60	60	60	60	60

(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
国・県補助金、町補助金、商工会（会費収入、各種手数料収入）

(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	