

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	えびの市商工会（法人番号 3350005004685） えびの市（地方公共団体コード 452092）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目 標	経営発達支援事業の目標 えびの市の「第5次総合計画（平成24年度～33年度）」の商工業振興計画に沿って、下記目標を掲げる。 （1）小規模事業者の経営基盤強化 （2）独自の企画・開発・技術・販売に取り組み活性化を図る （3）地域資源を活用した商品の開発（地域ブランドの創出） （4）創業、起業による新たな事業の創出 （5）地域資源を活用した新たな特産品や観光プログラムの開発
事業内容	I. 経営発達支援事業の内容 3-1. 地域の経済動向調査に関すること 外部機関の調査結果を活用し、事業計画作成のためのデータ提供を行う。支援ニーズ調査も同時に行い支援案件の発掘も併せて行う。 3-2. 需要動向調査に関すること ビジネスデータサービスなどの調査・分析ツールを活用し、販売する商品又は提供する役務の需要動向調査等を基に、データの収集、整理、分析を行い、その結果情報をフィードバックし、新たなサービスの提供や効果的な販路開拓を図る。 4. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談や支援ニーズ調査結果、記帳代行支援を通じて経営分析を行い、課題等の抽出と方向性を見いだす。 5. 事業計画策定支援に関すること 既存の事業者に対しては、高付加価値化実現のための事業計画策定の支援を行い、創業予定者については、相談窓口や創業塾により特定創業支援を受けた創業者への誘導、支援を行う。 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること 各種補助金、支援施策の活用や各支援機関の支援を請け伴走型の指導・助言を行い、事業計画の実現化を図る。 7. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること 地域内小規模事業者を対象に、販路開拓・営業力強化セミナーを実施する。更に、ITツールを活用したB to B、B to Cの販路開拓支援を行う。 III. 地域経済の活性化に資する取組 11. 地域経済の活性化に資する取組に関すること えびの市、市観光協会等と連携し、新たな特産品や観光プログラムの開発を行う。また、交流人口の増加と地域経済の活性化を図るために、「えびのぐるっと湯めぐるめ」ガイドマップを作成する。
連絡先	えびの市商工会 〒889-4221 宮崎県えびの市大字栗下51番地 TEL：0984-35-1544 FAX：0984-35-2644 E-mail： ebino@miya-shoko.or.jp えびの市 観光商工課 〒889-4221 宮崎県えびの市大字栗下1292番地 TEL：0984-35-1111 FAX：0984-35-0401 E-mail： ys-shimohigashi@city-ebino.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. 目的

(1) 地域の現状及び課題

①現状

えびの市は、宮崎県の最西端にあり、霧島連山をはじめとする豊かな自然や温泉、そして基幹産業は農業で、魅力ある資源を数多く有している。

同時に、本市は、鹿児島県、熊本県の県境にあり、JRや九州縦貫自動車道、宮崎自動車道により、南九州の各拠点都市間や、福岡・北九州などの大都市圏を結ぶ交通の結節点となっている。

しかしながら、本市の人口は1985年の28,034人をピークに、以降、人口減少が続き、2015年4月には19,707人となり、初めて2万人を割り込み2019年には18,060人となった。また、本市の商工業者数の約95%を占める小規模事業者数は、2017年から減少傾向にある。



《本市の人口及び小規模事業者数の推移》

年 度	管内人口 (人)	合 計	小 規 模 事 業 者 (件)						
			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
2015	19,707	1,043	205	90	28	274	127	253	66
2016	19,118	1,042	205	90	30	271	127	253	66
2017	18,805	1,057	206	91	30	270	132	258	69
2018	18,369	1,050	207	92	32	266	128	256	69
2019	18,060	1,040	205	96	32	257	130	250	70

出典：商工会実態調査

②課題

本市は、日本創生会議が発表した消滅可能性自治体896に入っており、今後20年間で20歳～39歳の女性人口の予想減少率が54.4%と発表されており、都市機能を維持する観点からも、20歳から40歳代の女性の雇用の場の確保や新たな産業等が創出しやすい環境づくりを積極的に行っていくことが必要である。

本市は、“高原と水郷”の街で、「日本の米づくり百選」に選ばれ、「米・食味分析鑑定コンクール」では金賞受賞するなど良質の米を多く生産している。

また、牛、豚、鶏、里芋、ピーマン、キャベツ、ゴーヤ、キュウリなど安心・安全な農産物などが数多く生産されており、里芋、ピーマン、ゴーヤは経済連特別栽培農産物（減農薬・減化学肥料栽培）に認証され、また、ピーマン、ハウスきんかん、イチゴが宮崎県の商品ブランド産地に認定されており、農業を基幹産業としている。

他方、農業以外においては、観光資源が豊富で、県内随一の泉源を誇り古い歴史を持つ「京町温泉郷」や県内最古の「吉田温泉郷」等、日本で初めて国立公園に指定された霧島錦江湾国立公園内にあり県内屈指の観光地でもある「えびの高原」の他、由緒ある神社仏閣、県立公園、キャンプ場などが存在し、各種イベントが開催されている。

しかし、本市には、地元農産物を活用した、他地域に売り込める「ふるさと名物」や外から人

を呼び込む「ふるさと自慢料理」となるようなものがなく、また、観光地も点在しており一体となった観光集客が図られていないのが課題である。

本会では、52件の記帳代行（全て小規模事業者）を行っているが、過去4年間の経常利益率、自己資本比率を分析すると年々減少傾向にあり、記帳代行以外の小規模事業者においても同様の傾向があるものと推測される。

今後、本市の産業活力を維持し、厳しい状況下でも積極的な経営が行えるよう経営基盤を強化する必要がある。



市の取組みで作製した市内温泉施設PRの為に共通暖簾

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

えびの市の人口減少は歯止めがかかっておらず、それに伴い小規模事業者の減少が進んでいる。今後は、後継者不足等から廃業が更に加速することが予想されることから、今後10年程度、事業計画に基づいた経営の推奨、事業承継支援、創業支援を重点的に実施し、併せて地域資源を活用した地域活性化を展開することで、管内小規模事業者の持続的発展を図っていく。



えびの市の全景

② えびの市第5次総合計画との連動性・整合性

長期的な振興のあり方として、えびの市が策定している「第5次総合計画（平成24年度～33年度）」の商工業振興計画で謳っている①市内企業の経営基盤強化②独自の企画・開発・技術・販売に取り組み活性化を図る、③市内の地域資源を活用した商品の開発（地域ブランドの創出）を基本方針とし、市と連携して市内小規模事業者の持続的発展を支援していく。

③ 商工会としての役割

本商工会としては、小規模事業者に対して経営状況分析、事業計画策定・実施支援を行うことで地域内小規模事業者の持続的発展を図るとともに、地域経済発展の主導的な役割を果たす為に、市の総合計画に沿った協議会を発足するなどし、えびの市、地域金融機関、その他の支援機関と更なる連携を深め、地域活性化に努めていく。

(3) 経営発達支援事業の目標

本市小規模事業者の10年後のあり方を実現するために、当初5年間の目標を次のとおり設定する。

① 小規模事業者の経営基盤強化

経営状況分析、事業計画策定・実施支援、販路開拓支援により、小規模事業者の経常利益率向上を図る。

また、経営発達支援計画最終年度には、記帳代行先の経常利益率（平均値）を40%に向上させる。

《記帳代行先の経常利益率目標（全記帳代行先の平均数値）》

実施内容	現 状	3 年度	4 年度	5 年度	6 年度	7 年度
経常利益率	32.0%	34.0%	36.0%	38.0%	39.0%	40.0%

経営支援先の中で、経営安定性が高く自社の強みを伸ばしていきたい小規模事業者については、持続化補助金、ものづくり補助金、経営革新計画の支援を行い、支援先事業所が行う独自の取り組みの活性化を図る。

②地域資源を活用した商品の開発(地域ブランドの創出)

えびの市は、多種多様な地域資源を保有しながら、地域経済活性につながる取り組みが遅れている。そこで、以前商工会が中心となり開催していた「特産品新メニュー開発検討委員会」を再開し、観光と地域特産品等が連動する事業を展開し、地域経済活性化の方向性を確立していく。

消費者ニーズに対応した地域特産品の開発や地域の豊かな食材を使い、原材料の供給を行う農業者だけではなく、加工、流通、販売といった他の産業と連携を行う事業者については、「農商工連携」、「地域産業資源活用事業」等の施策を活用して、競争力のある高付加価値商品・サービスの開発支援を行う。

③創業、起業による新たな事業の創出及び事業承継支援

小規模事業者数は年々減少傾向にあり、要因は廃業によるもので、地域における創業、起業を推進する必要がある。

平成28年度から開始した創業塾を今後も開催し、特に将来予想される女性人口の減少を少しでも抑制するために、女性の開業者を増やしていく。

また、全国的に小規模事業者の大量引退期が到来し、廃業を予定している事業所が多くあり、その中には好業績の企業も少なからずあるにも関わらず、過半の企業で事業承継が進んでいないことも大きな課題となっている。それは、えびの市においても例外ではなく、小規模事業者の廃業に歯止めをかけるための事業承継支援を積極的に行い、市内の小規模事業者の維持を図っていく。

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

①小規模事業者の経営基盤強化

自社の経営力強化に取り組む小規模事業者に対して、経営分析による現状と課題の把握を行い、課題解決への取り組みや個社が目指す経営の実現に向けた取り組みを盛り込んだ事業計画策定とその実践を継続的に支援するPDCAサイクルを確立させる。

また、蓄積された支援ノウハウについては、定期的に職員間で情報共有し、経営支援力の向上も図っていく。

②地域資源を活用した商品の開発(地域ブランドの創出)

えびの市の優れた地域資源（牛、豚、鶏、里芋、ピーマン、ゴーヤ、ハウスきんかん、イチゴ）を活用するために、えびの市、関係団体、関係する小規模事業者から協力・支援を得ながら、観光と地域特産品等が連動したものを開発し、販路開拓までを継続して支援していく。

その手段として、令和3年度に方向性を検討する商工会内部委員会を組織し、方向性を確立し、それに基づく調査研究や地域資源を活用した新たな特産品や観光プログラムの開発と販路開拓を行う。

支援については、「農商工連携」、「地域産業資源活用事業」等の施策も活用しながら行っていく。

③創業、起業による新たな事業の創出及び事業承継支援

小規模事業者数は年々減少傾向にあり、それを少しでも食い止めるために創業者を増やす支援の必要性に迫られている。

そのため、本会では、新規開業を志している方や開業して間もない方を対象に、事業経営における基礎知識や新規開業時の具体的な事業計画・資金計画の立て方を身につけていただくことを目的としたセミナーの開催等を通じて、創業予定者の掘り起こしと、開業率の上昇、町内商工業者数の維持に努める。

また、高齢化・後継者不足による廃業の増加を防ぐために、宮崎県事業承継ネットワークや宮崎県事業引継ぎ支援センターと連携して事業承継計画策定を行う支援を積極的に実施し、円滑な事業承継を図っていく。

I. 経営発達支援事業の内容

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〕 事業所に対してヒアリングを行い、地域の経済動向について把握に努めているが、定期的な調査・分析・公表については、実施していない。

〔課題〕 限られた時間やマンパワーの中で効率的に調査・分析を実施し、小規模事業者の事業計画書策定に反映させることが課題となっている。

(2) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①地域の経済動向分析の公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータの活用

当地域の地域活性化に資する小規模事業者に対し、経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)や公的統計データのポータルサイト「e-Stat」を活用し、地域の経済動向分析を行い、効率的な経済活性化を目指す。分析結果については年1回公表する。

【分析手法】

- ・「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
- ・「e-Stat による商圈分析」→どんな世帯がどんな家計状況で何にどれぐらいお金を使っているのかを分析

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管内小規模事業者の景気動向調査

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等について、四半期に1回調査・分析を行い、分析結果をまとめた調査結果を年1回公表する。

【調査対象】管内小規模事業者50社

(製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から10社ずつ選定)

【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

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒で回収する。

【分析手法】経営指導員等が分析を行う。

(4) 成果の活用

①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。

②経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

3-2 . 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業を活用し商工会が中心となり「特産品新メニュー開発検討委員会」を開催していた4年前は、道の駅えびの等で需要動向調

査を実施していたが、事業終了後は継続的な調査を実施していない。

〔課題〕 小規模事業者の新商品開発に不可欠な消費者ニーズ調査やバイヤーへのアンケート調査等の需要動向調査が実施できていないことが課題となっている。

（２）目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①新商品開発の調査対象事業者数	－	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件
②試食、アンケート 調査対象事業者数	－	5 件	5 件	8 件	8 件	8 件

（３）事業内容

①新商品開発に資するアンケート調査

地域資源を活用した新商品を開発するため、管内飲食店等 5 店において、地域資源を活用した新たな地域特産品を開発する。そのための需要動向について調査を行うため、具体的に、「道の駅えびの」において、新商品の試食や来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で当該 5 店にフィードバックすることで、新商品開発に活用する。また、調査・分析した結果については事業計画書策定に反映させていく。

【対象事業者】 特産品を活用した新商品開発予定の管内飲食店等 5 事業所

【サンプル数】 来場客 5 0 人

【調査手段・手法】 「道の駅えびの」の来場客が増加する 5 月、1 2 月（計 2 回）に、来場客に開発中のスイーツを店頭で試食してもらい、経営指導員等が聞き取りのうえ、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】 調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】 ①味、②食感、③色、④大きさ、⑤価格、⑥見た目、⑦パッケージ等

②展示会・商談会当での来場バイヤーに対するアンケート調査

福岡県で開催される「Food EXPO Kyushu」や、北九州商工会議所が主催する「食の商談会」において、来場するバイヤーに対し、試食、アンケート調査を実施する。

【対象事業者】 特産品を活用した新商品開発予定の管内飲食店等 5 事業所

【サンプル数】 来場バイヤー 5 0 人

【調査手段・手法】 「Food EXPO Kyushu」や「食の商談会」の来場バイヤーに開発したスイーツを試食してもらい、アンケート票へ評価を記入してもらう。

【分析手段・手法】 調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】①味、②食感、③色、④大きさ、⑤価格、⑥見た目、⑦パッケージ等

(4) 調査・分析結果の活用

分析結果は、経営指導員等が当該飲食店に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

4 . 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕 主に記帳代行先のデータを活用し、経営指導員が経営分析を行ってきたが、金融、補助金申請など特定目的の支援がほとんどで、経営分析の意義・必要性を理解している小規模事業者は少ないのが現状である。

〔課題〕 これまで実施しているものの、高度・専門的な知識が不足しているため、外部専門家等と連携するなど、改善が課題である。それと共に経営分析の意義・必要性を啓発して自社の経営状況と経営課題を把握した計画的な事業経営に導く伴走的な支援が課題である。

(2) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①セミナー開催回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②分析件数	—	3 6 件	4 5 件	4 8 件	5 4 件	6 0 件

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

経営指導員や経営・情報支援員が巡回や窓口相談での支援の際に、経営分析の意義・必要性を啓発すると共に経営分析セミナーを開催し、経営分析に取り組む小規模事業者の掘起こしを図る。特に本会が行っている記帳代行や決算その他の支援を通じて財務データを把握している小規模事業者には、簡易な財務分析表を作成・提示して、より具体的な説明を行うなど、本会からの積極的なアプローチで実施事業者の掘起こしを図る。

また、事業承継の課題を抱える事業者には承継計画の策定に時間がかかることから既存事業の評価などの意義を説明してなるべく早期に経営分析を行い承継計画策定に誘導する。

(ア) 対象者：自社の経営状況について把握したい小規模事業者、事業計画書策定を見据えた小規模事業者や事業承継を計画している小規模事業者

(イ) 募集方法：セミナー案内チラシを作成し、巡回時に配布・案内。商工会HPで案内

(ウ) 開催回数：年間2回

(エ) 内容：経営分析の重要性を説明し、小規模事業者に気づきを与え、実際の経営分析につなげるきっかけを作るセミナー

(オ) 講師：中小企業診断士等

(カ) 参加者数：20名程度

②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者を中心に、意欲的で販路拡大の可能性の高い60社を選定

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う
《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

【分析手法】BIZミル(※)を活用した「ローカルベンチマーク」の策定及び中小機構の「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行う。

(※) BIZミル・・・(株)HALの提供するクラウド型経営支援基幹システムであり、経営分析や事業計画の作成機能があり、小規模事業者支援に有用なツールである。また、経営支援のデータを入力する事で、支援情報やノウハウ等を組織内で共有することもできる。

(4) 分析結果の活用

①分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

②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に活用する。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕 経営分析結果を基に、金融、持続化補助金等の事業計画策定の支援を行っている。
また、独自の企画・開発・技術・販売に取り組む小規模事業者、地域資源を活用して新たな商品開発等を行う小規模事業者については、ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金の事業計画策定の支援を行っている。

〔課題〕 これまで実施しているものの、事業計画策定の意義や重要性の理解の浸透率が低い
ため、セミナー開催方法を見直すなど、改善した上で実施する。

(2) 支援に対する考え方

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」のカリキュラムを工夫するなどにより、4. で経営分析を行った事業者の75%程度/年の事業計画策定を目指す。

併せて、各種補助金等の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①セミナー開催件数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
②事業計画策定件数	2件	30件	33件	36件	40件	45件

うち事業承継計画策定件数	0 件	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
うち創業計画策定件数	3 件	5 件	6 件	7 件	7 件	7 件

(4) 事業内容

経営分析の実施により把握された経営課題を解決するための経営ビジョンや数値目標を設定・見える化することで、事業者の継続的発展を支援する。事業の実施については、「みやざきフードビジネス相談ステーション」や、「よろず支援拠点」など関係機関と連携し、事業者の抱える経営課題を解決し、企業発展のための事業計画を作成して、持続的発展を促す。

支援対象としては、経営分析を行った小規模事業者、事業承継の課題を抱えている小規模事業者等とする。

支援手段・手法としては下記のとおりとする。

①事業計画策定セミナーの開催による意識啓発

経営分析を実施した小規模事業者に対して、年2回の事業計画策定セミナー開催を通じて事業計画策定の意義と手法を学習させ、事業計画策定の個別支援につなげる。

(ア) 対象者：自社の経営状況について把握したい小規模事業者、事業計画書策定を見据えた小規模事業者や事業承継を計画している小規模事業者

(イ) 募集方法：セミナー案内チラシを作成し、巡回時に配布・案内。商工会HPで案内

(ウ) 開催回数：年間2回

(エ) 内容：事業計画書に基づいた経営の重要性を説明し、実際の事業計画策定につなげるきっかけを与えるセミナー

(オ) 講師：中小企業診断士等

(カ) 参加者数：20名程度

②創業・第二創業支援に伴う事業計画策定支援

平成28年度より、本会では開業手続き、財務、販路開拓に関する経営一般の知識が身につく「創業塾」を実施している。

特に将来予想される女性人口の減少を少しでも抑制するために、女性の開業者を増やしていくことに注力する。

(ア) 対象者：えびの市内で開業を考えている方、第二創業を考えている小規模事業者

(イ) 募集方法：セミナー案内チラシを作成し、巡回時に配布・案内。商工会HPで案内

(ウ) 開催回数：年間1回（5日間開催）

(エ) 内容：開業手続き、財務、販路開拓等の経営一般の知識について、毎回テーマを変えて講義を行うセミナー

(オ) 講師：宮崎県よろず支援拠点

(カ) 参加者数：１５名程度

③経営指導員や専門家等と連携した事業計画策定のための個別支援

事業計画策定セミナー受講者や創業予定者で事業計画策定を実践する者には、経営指導員等が外部専門家の支援を受けながら、継続的に個別支援を行う。

また、事業承継予定者に対しては、宮崎県事業承継ネットワーク事業のコーディネーターと連携して承継計画の策定を支援する。

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〕 これまでは、せっかくの事業計画も、実施後は計画通りに進捗した事業者が少ないのが現状である。商工会も、策定後のフォローに明確な指針がなかったため、十分な支援があったとはいいがたい状況にある。

〔課題〕 事業計画策定後は、その計画実現に向けて、常に商工会が伴走型の支援を行うとともに、補助金や融資制度等、各種支援制度を活用した場合も、十分なフォローアップを行う支援のスキム作りが必要とる。
また、実施しているものの、不定期であり、訪問回数が少なかったため、改善した上で実施する必要がある。

(２) 支援に対する考え方

小規模事業者の経営発達にとって事業計画策定後の実行及び進捗管理は非常に重要である。
しかし、限られた人員や経営資源の中で経営を行っている小規模事業者においては業務上の優先順位が低くなりがちである。そこで、事業計画を策定した全ての事業者を対象に、下記の支援内容や手段・手法によって事業計画策定後の円滑な実行及び進捗管理の支援を行う。

(３) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
フォローアップ 対象事業者数	－	３６社	４５社	４５社	４５社	４５社
頻度（延回数）	－	１４４回	１８０回	１８０回	１８０回	１８０回
売上増加 事業者数	－	１０社	１４社	１５社	１７社	１８社
利益率５％以上 増加の事業者数	－	５社	７社	８社	９社	９社

(４) 事業内容

事業計画の策定支援を実施した４５社については、四半期に一度の頻度でフォローアップを行い、事業計画策定後の円滑な実行及び進捗管理の支援を実施する。

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、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策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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〕 当地域に地域資源はあるものの、小規模事業者や、地元団体が個々に特産品開発を行い、持続化補助金等活用した商品開発や、展示会等への出店等に取り組んできた。しかしながら、販売量、知名度ともに県外進出に至ったものはわずかである。

〔課題〕 これまで展示会出展の事前・事後のフォローは行ってきたが、活用できる地域資源、開発を担当する小規模事業者や協力事業者の掘り起こしなど、企画から製造、販売までパッケージでの支援を行う必要があり、このような点を改善した上で実施する。

(2) 支援に対する考え方

商工会が自前で 展示会等を開催するのは困難なため、都市部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・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

(3) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
商談会・展示会出展事業者数	2 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
成約件数/社	1 件	2 件	3 件	5 件	5 件	5 件

(4) 事業内容

事業計画書を策定したうえで、地域資源を活用した新商品の開発を行う小規模事業者については、想定するターゲット及び商圈にマッチする展示会・商談会への出展を支援することによって、新たな需要開拓、持続的な新商品開発へとつなげる。

①国内外食品商談会参加支援事業（B to B）

福岡商工会議所商工会が主催の「Food EXP0 Kyushu」に、管内の食品関連業者 5 社を選定し（事業計画を策定した事業者を優先的に出展）参加させる。「Food EXP0 Kyushu」は、小売・中食・外食業界の販路拡大を目的とした九州最大級の展示商談会で、約 2 6 0 社の出展があり、約 1 3 0 社のバイヤーとの商談が可能な商談会である。

また、参加させるだけでなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前研修を行うとともに、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行う。

②食の商談会参加支援事業（B to B）

北九州商工会議所主催の「食の商談会」に、管内の食品関連業者 5 社を選定し（事業計画を策定した事業者を優先的に出展）参加させる。「食の商談会」は、販路拡大を目指す九州・山口の一次・二次産品生産者と、飲食業者・加工業者・流通業者等バイヤーとのマッチングを目的とした商談会で、約 1 0 0 社の出展があり、約 4 5 0 社のバイヤーの来場がある。

また、参加させるだけでなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前研修を行うとともに、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行う。

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

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〕 現在、年一回事業終了後に事業評価委員会を実施している。

〔課題〕 年一回実施している評価委員会では進捗状況を事業実施方針等へ反映できないため、複数回の開催が必要である。

(2) 事業内容

本会の理事会と併設して、えびの市観光商工課長・係長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等をメンバーとする「経営発達支援事業等協議会」を半期ごとに開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

当該協議会の評価結果は、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ともに、HP及び会報へ掲載（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。

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〕 宮崎県商工会連合等が主催する研修に参加して経営支援スキルの向上を図っているが、研修後は復命書を回覧するだけに留まっており、職員全体の支援スキルの向上へは結びついていない。

職員間のミーティングは毎週月曜日に連絡報告事項に留まっており、経営支援の取り組みや支援ノウハウ等の共有といった資質向上を図るものとはなっていない。

〔課題〕 経営指導員のみならず経営・情報支援員等を含む全職員が、研修で学んだノウハウや知識を共有できる体制・仕組みを構築することが課題となっている。
また、属人的な支援体制にならないよう組織として経営の取り組みや支援ノウハウの蓄積が可能となる支体制を構築することも必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

宮崎県商工会連合が主催する研修会は職種別、経験別、課題別等のテーマで体系化されており、ほぼ全職員が重複することなく参加できるので、計画的に参加する。また、担当業務以外の学習をして支援の幅を広げることできる。

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と経営・情報支援員及び一般職員とがチームを組成し、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、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催し意見交換等を行う

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上のデータ入力を適時・適切に行い、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。

10. 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〕 商工会の経営指導員等は小規模事業者と直に接触して支援する現場で広範囲の知識やヒアリング技術などが求められている。現在、行政や支援機関による職員の研修制度が拡充されているので、必要な研修会などに参加して知識習得に努めている。

〔課題〕 行政や支援機関による職員の研修等受講できる時間や少ない人材という制約があるので必要最低限の知識習得になっている。そのため高度に専門的な支援課題については、外部専門家の支援に依存していることから、他の支援機関等と連携して対応する。

(2) 事業内容

①日本政策金融公庫宮崎支店との意見交換会開催（年1回）

日本政策金融公庫宮崎支店と連携して行う「1日公庫」開催時に、本会金融委員を交えたマル経の利用促進等を目的とした勉強会を開催し情報交換を行い、他の制度融資等含めた情報を支援ノウハウとして蓄積する。また、年度ごとに変更が多い融資制度や金利情報など最新の情報が収集でき適切な支援に活用できる。

②税務署及び税理士会との意見交換会（年1回）

小林税務署及び管内の税理士会との税制制度の勉強会並びに情報交換を行い、支援ノウハウとして蓄積する。

また、年度ごとに変更が多い税制制度の最新の情報が収集でき適切な支援に活用できる。

III. 地域経済の活性化に資する取組

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〕 本市の特産品や観光開発については、多種多様な資源を保持しながら、地域経済の活性化に資する取り組みが遅れている為、平成27年度に「特産品新メニュー開発検討委員会」を開催し、観光と地域特産品等が連動し、えびの市の地域経済の活性化につながるよう方向性を示し、平成28年度からは小規模事業者新事業全国展開支援事業にエントリーし、採択後は、方向性に基づく調査研究や地域資源を活用した新たな特産品や観光プログラムの開発と販路開拓を行うこととしていたが、平成27年度から平成29年度にかけて検討委員会で試作品製作までは行ったものの全国展開支援事業のエントリーまでは至らなかった。

〔課題〕 全国展開まで至らなかった原因を分析し、食材・味・甘さ・硬さ・色・大きさ・価

格・見た目・パッケージ等を見直し、再度地域資源を活かした特産品開発に取り組むことが課題である。

(2) 事業内容

①新たな特産品や観光プログラムの開発

本市の特産品や観光開発については、多種多様な資源を保持しながら、地域経済の活性化に資する取り組みが遅れている。令和3年度より「特産品新メニュー開発検討委員会」を再開し、観光と地域特産品等が連動し、えびの市の地域経済の活性化につながるよう方向性を示し、令和5年度からは小規模事業者新事業全国展開支援事業にエントリーし、採択後は、方向性に基づく調査研究や地域資源を活用した新たな特産品や観光プログラムの開発と販路開拓を行う。

また、管内飲食店等5店において、特産品を活用した新たなスイーツを開発する。具体的には、「道の駅えびの」において、試食及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で当該5店にフィードバックすることで、新商品開発に資する。

この様に小規模事業者が新規事業等に取り組みやすい環境を作り、新たな地域特産品等の販売を希望する事業者が多く輩出されることで、地域内資金の好循環が生まれ、小規模事業者の発展ひいては地域活性化につながる。

《検討委員会のメンバー》

- ・ 専門家（特産品開発・流通アドバイザー）
- ・ 小規模事業者（宿泊業、飲食業、飲食品製造業）
- ・ えびの市（関係課職員）
- ・ えびの市観光協会
- ・ J A えびの市（関係課職員、道の駅えびの）

《スケジュール》

事業項目	事業内容	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度
特産品・新メニュー開発検討委員会	方向性検討	➡		
全国展開支援事業	調査研究事業、試作品・観光プログラム開発		➡	
全国展開支援事業	マーケットニーズ調査、試作品等の改良、販路開拓支援			➡

②「えびのぐるっと湯めぐるめ」マップの作成

えびの市の豊富な温泉資源の有効活用のために、平成29年に商工会で作成した市内温泉23施設とイチ押し飲食店13店舗の情報を網羅した「えびのぐるっと湯めぐるめ」ガイドマップのバージョンアップ版の作成を行う。



「えびのぐるっと湯めぐるめ」マップのイメージ

お客様から、問い合わせの多い、旧マップには記載されていなかった効能等を記載し、また、最近、京町温泉街の温泉宿の若女将達が「温泉ソムリエ」の資格を取得したことを活用し、適切

なお湯の入り方、お湯の特徴なども記載することによって、現在よりも機能性を持たせたガイドマップにバージョンアップを行う。

作成したマップは、市内観光施設や隣接する観光施設、各種イベント等で市外客に配布を行い、温泉施設と飲食店との連動につなげ、交流人口の増加と地域経済の活性化を図る。

実施内容	現在	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
「えびのぐるっと湯めぐるめ」マップ新 Ver 作成	未実施	1 回	1 回 (修正版)	—	—	1 回 (デザイン等刷新)

(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)

(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）

<table><tr><td colspan="2">宮崎県商工会連合会</td></tr><tr><td>法定経営指導員</td><td>1名</td></tr></table>	宮崎県商工会連合会		法定経営指導員	1名	<table><tr><td colspan="2">えびの市商工会</td></tr><tr><td>法定経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営指導員</td><td>2名</td></tr><tr><td>経営・情報支援員</td><td>4名</td></tr><tr><td>一般職員</td><td>1名</td></tr></table>	えびの市商工会		法定経営指導員	1名	経営指導員	2名	経営・情報支援員	4名	一般職員	1名	<table><tr><td colspan="2">えびの市 観光商工課</td></tr><tr><td>課長</td><td>1名</td></tr><tr><td>係長</td><td>1名</td></tr><tr><td>係</td><td>1名</td></tr></table>	えびの市 観光商工課		課長	1名	係長	1名	係	1名
宮崎県商工会連合会																								
法定経営指導員	1名																							
えびの市商工会																								
法定経営指導員	1名																							
経営指導員	2名																							
経営・情報支援員	4名																							
一般職員	1名																							
えびの市 観光商工課																								
課長	1名																							
係長	1名																							
係	1名																							

(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：長友 咲子

■連絡先：えびの市商工会 TEL. 0984-35-1544

■氏名：阪元 洋介

■連絡先：宮崎県商工会連合会 TEL. 0985-86-6004

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、関係市町村連絡先

①商工会

〒889-4292

宮崎県えびの市大字栗下5 1 番地

えびの市商工会

TEL：0984-35-1544 / FAX：0984-35-2644

E-mail：ebino@miya-shoko.or.jp

②関係市町村

〒889-4292

宮崎県えびの市大字栗下1 2 9 2 番地

えびの市 観光商工課

TEL：0984-35-1111 / FAX：0984-35-0401

E-mail：ys-shimohigashi@city-ebino.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 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度
必要な資金の額	3, 6 0 0	3, 6 5 0	3, 7 0 0	3, 7 0 0	3, 7 0 0
・ 地域の経済動向調査に関する事業費	3 0 0	3 0 0	3 0 0	3 0 0	3 0 0
・ 事業計画の策定支援に関する事業費	4 5 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0
・ 需要動向の調査に関する事業費	5 5 0	5 5 0	6 0 0	6 0 0	6 0 0
・ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事業費	1, 5 0 0	1, 5 0 0	1, 5 0 0	1, 5 0 0	1, 5 0 0
・ 地域経済活性化事業費	6 0 0	6 0 0	6 0 0	6 0 0	6 0 0
・ ソフトウェア・サービス費	2 0 0	2 0 0	2 0 0	2 0 0	2 0 0

(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、国補助金、宮崎県補助金、えびの市補助金等

(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