

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	野尻町商工会（法人番号：８３５０００５００４５７３） 小林市（地方公共団体コード：４５２０５０）
実施期間	令和４年４月１日 ～ 令和９年３月３１日
目標	経営発達支援計画の目標 小林市総合計画との連動制・整合性を図りながら、市域全体の経済の活性化を担うために以下の目標を設定する （１）商工業の「稼ぐ力」の向上 （２）新規創業や事業承継の相談・支援体制充実 （３）６次産業化や農商工連携の推進
事業内容	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）ＲＥＳＡＳ等国が提供するビッグデータの提供 （２）景気動向調査等を活用したデータ分析と提供 ４．需要動向調査に関すること （１）個別求評会への参加による商品評価の実施 （２）商談会での来場バイヤーへのアンケート調査 ５．経営状況の分析に関すること クラウド型経営支援ツール「ＢＩＺ ミル」やローカルベンチマークを活用した経営状況分析の実施 ６．事業計画策定支援に関すること ＤＸ推進及び事業計画策定セミナーの開催による事業計画策定支援の実施 ７．事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した事業所への４半期に１回程度の巡回訪問によるフォローアップ支援の実施 ８．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること （１）「ＦＯＯＤ ＳＴＹＬＥ」等への出展事業（ＢｔｏＢ）の実施 （２）「須木栗フェア」等への出展事業（ＢｔｏＣ）の実施 （３）ＳＮＳ活用（ＬＩＮＥ＠活用等）支援の実施 （４）小林市が運営するふるさと納税出品支援等ＥＣサイト利用（ＢｔｏＣ） （５）ネットショップ開設支援（ＢｔｏＣ）の実施
連絡先	○野尻町商工会 〒886-0212 宮崎県小林市野尻町東麓 1163 番地 2 TEL：0984-44-1221 FAX：0984-44-0021 メール：nojiri@miya-shoko.or.jp ○小林市役所 野尻庁舎 地域振興課 〒886-0212 宮崎県小林市野尻町東麓 1183 番地 2 TEL：0984-44-1100 FAX：0984-44-0649 メール：n_sinkou@city.kobayashi.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) 野尻町の現状及び課題

①現状

野尻町は、宮崎県の南西部に位置し、国道268号が紙屋・東麓・三ヶ野山の3地区を東西に21km横断する細長い地形である。

町内の人口は、令和3年4月現在7,205人で、高齢化率が41.64%と県内でも高齢化が進行している地域となっている。

基幹産業は、畜産・養鶏・園芸を中心とする農業であり、近年は法人化が進み、規模拡大が進んでいる。

製造業では、園芸用刃物で業界トップクラスのシェアを有す刃物製造業者や施設用ドア製造業者、鶏肉処理業者、農業生産法人等があり、町内の重要な雇用の場にもなっている。

観光客の入込数は、町内にある観光施設「のじりこびあ」に年間約10万3千人、国道268号の沿線にある「道の駅ゆ〜ぱるのじり」に年間約11万4千人が訪れているが、いずれも商店街から離れた場所にあるため、商店街への誘客が課題である。

平成22年3月、小林市との合併に伴う行政中枢の小林市内への移動や慢性的な課題である少子高齢化の進展により、消費減少と町外への購買力流出に歯止めがかからず、商工業者の売上減少は顕著にあらわれてきており疲弊してきている。



【野尻町特産品・観光施設】



観光施設（のじりこびあ）



道の駅（ゆ〜ぱるのじり）



特産品（マスクメロン）



特産品（マンゴー）

・人口の推移

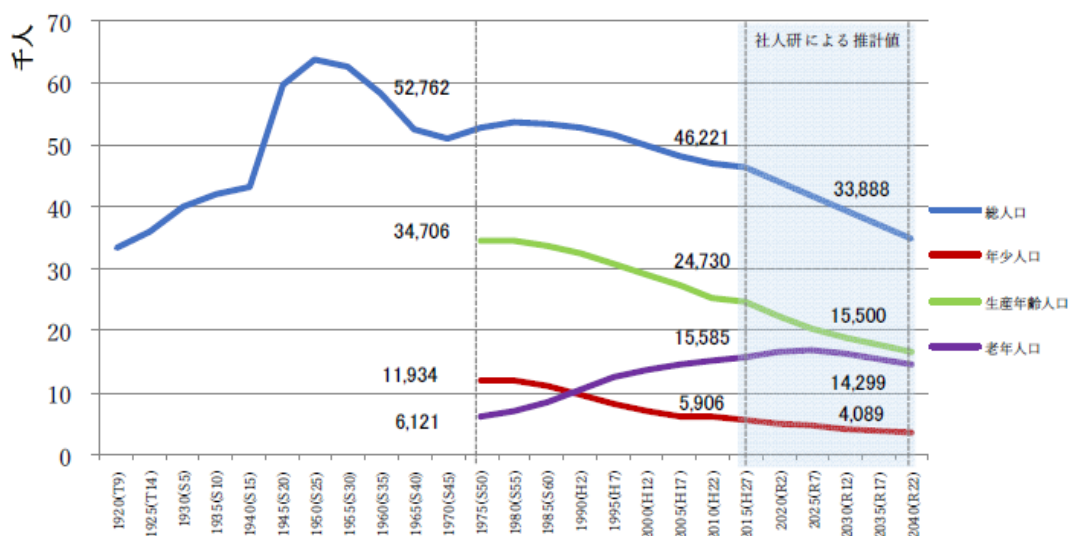
本市の人口は、昭和 30(1955)年の 6.4 万人をピークに、平成 27(2015)年には 1.8 万人減の 4.6 万人を経て、令和 22(2040)年には 3.0 万人減の 3.4 万人となることが見込まれている。

区分別の人口を見ると、「年少人口」は継続的に減少し、昭和 55(1980)年 1.2 万人から、平成 26(2014)年の 0.6 万人を経て、令和 22(2040)年には 0.4 万人となると見込まれている。

「生産年齢人口」も継続的に減少し、昭和 55(1980)年 3.5 万人から、平成 26(2014)年の 2.5 万人を経て、令和 22(2040)年には 1.6 万人まで減少することが見込まれている。

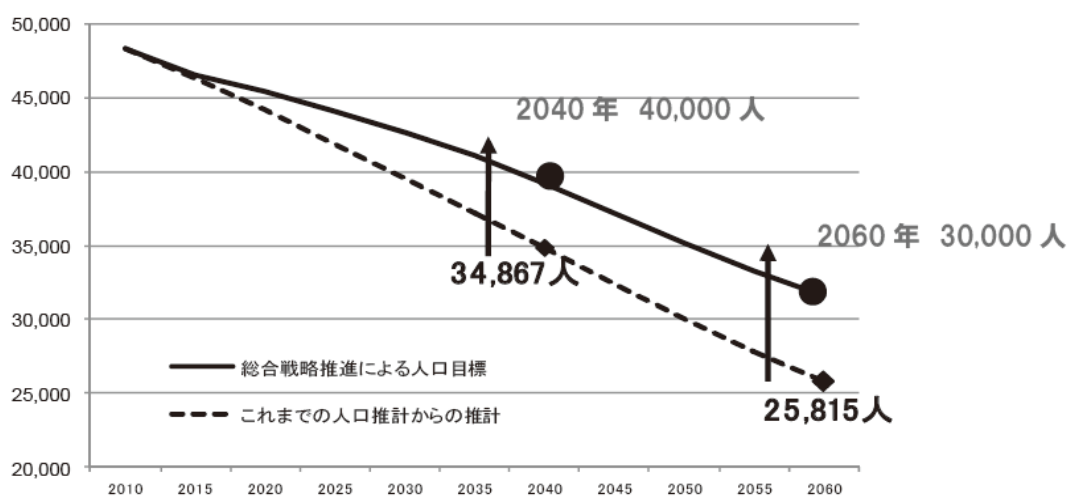
「老年人口」は現在まで増加が続いており、昭和 55(1980)年の 0.6 万人から、平成 26(2014)年の 1.5 万人、令和 7(2025)年の 1.6 万人を経て減少へ転じ、令和 22(2040)年には約 1.4 万人となると見込まれている。

図表 2 年齢 3 区分別人口の推移と将来推計



出典：国勢調査、国立社会保障・人口問題研究所 将来人口推計、小林市資料、宮崎県資料

図表 市の人口推移と目標



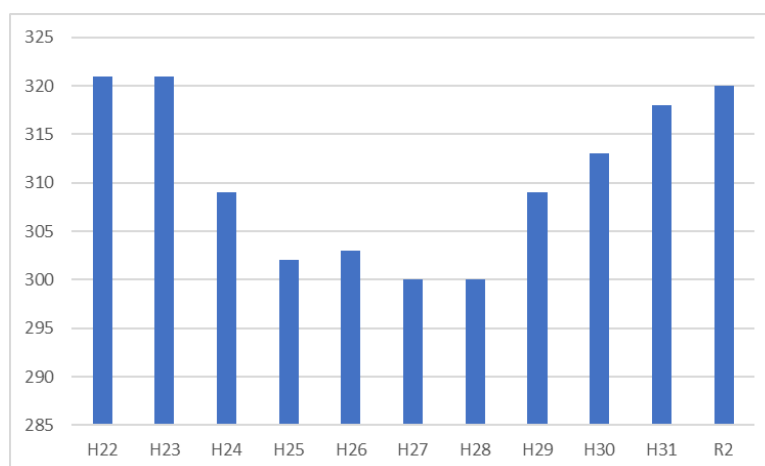
出典：てなんど小林総合戦略

・管内商工業者の動向及び会員の推移

年度	建設業	製造業	卸・小売業	サービス業		その他	合計
				飲食・宿泊	その他サービス		
平成 22 年	100	44	93	18	83	27	365
平成 23 年	86	40	83	14	73	33	329
平成 24 年	85	40	83	14	71	34	327
平成 25 年	83	40	83	12	72	34	324
平成 26 年	83	39	79	12	71	34	318
平成 27 年	83	39	79	12	72	33	318
平成 28 年	82	41	79	12	70	34	318
平成 29 年	86	43	78	12	73	39	331
平成 30 年	85	44	76	11	73	39	328
平成 31 年	86	44	77	12	76	39	334
令和 2 年	90	43	74	15	74	46	342

□本町の過去 11 年間の小規模事業者数の推移

	小規模事業者数
H22	321
H23	321
H24	309
H25	302
H26	303
H27	300
H28	300
H29	309
H30	313
H31	318
R2	320



②課題

野尻町区域の人口は小林市と合併した平成 22 年 3 月において 3,370 世帯 8,137 人であったが、令和 3 年 4 月 1 日においては 3,618 世帯 7,205 人となっており、世帯数は増加しているものの、人口は減少している状況であり、今後も人口減少が進行していくことで、産業全般における就業者の減少による生産性の低下や地域の購買力低下による経済縮小、事業所・店舗撤退の加速化、中山間地域での生活基盤（買物等）の低下など日常生活支援機能への影響が懸念されている。

商工業において、本町の多くが個人経営によるものであり経営基盤が弱い中で、本町は東西に細長い地形にあり、東は宮崎市、西は小林市の中心部への大型店進出により購買力の流出が 50%を超えてきているとの推測があり、既存商圈が縮小していく中で交流人口の拡大は、小規模事業者持続的発展の必須の課題であり地域資源を活用した新たな取組が必要である。また、近年ではネット販売の進展もあり地元商店の経営環境は厳しさが一層増しているため、消費喚起事業等に取り組むことにより、市域全体の経済の活性化を図ることも課題である。

また、経営革新や技術力の向上・自社の強みを再構築した新たな取組が求められているが、後継者不足・従業員不足や後継者が育っていない状況により取り組みが遅れていることに加え、60歳以上の経営者年齢比率が全体で 62.5%、特に小売業は、87.5%と非常に高く、経営者の高齢化に

より廃業を選択することが予想されているため、事業承継の推進及び、新たな地域の担い手である創業者の発掘・育成を図るためにも創業支援力の向上が課題である。

（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

少子高齢化が進行し、人口の減少が進んでいることもあり、地域購買力の低下による経済縮小及び経営者の高齢化の進行により、管内の商工業者も減少していく事は避けられない状況の中で今後の10年を見据え小規模事業者に対して、長期的な振興のあり方は以下のような事業を行うことが必要と考えられる。

- ・商工業の「稼ぐ力」の向上
- ・新規創業や事業承継の相談・支援体制充実
- ・6次産業化や農商工連携の推進

② 小林市総合計画との連動性・整合性

小林市総合計画の中では、進行する人口減少と地域経済縮小に歯止めをかけ、2040年に4万人の人口を維持し、持続可能なまちづくりを推進していくための、具体的な取り組みの一つとして、「商工団体等の各種事業やイベントへの積極的な支援を行い、協働のパートナーとしての位置付けを明確にします。また、商工団体等との連携により、新規創業者、起業家、地元商工業者及び消費者への各種支援等を行い、市内における消費拡大や経営の安定化及び拡大を図ります。」と長期的な計画が記載されており、商工会としても本計画との連動性・整合性を図りながら、以下の役割と目標を設定する。

③ 商工会としての役割

小林市と金融機関等の関係機関と連携し、経営相談・経営指導等の充実により、経営の安定化、雇用及び職場環境の改善を図るとともに、新規創業、事業承継を推進する。また、本市の経済基盤の中心的存在である中小企業に対する支援を強化しながら、消費喚起事業等に取り組むことにより、市域全体の経済の活性化を担う。

（３）経営発達支援事業の目標

① 商工業の「稼ぐ力」の向上

本市経済基盤の中心的存在である地元商工業者が減少傾向にあるため、中心市街地の活性化及び市内における消費拡大を推進し、稼ぐ力の向上を図るとともに、小規模事業者が持続的に発展して事業を継続するために必要な売上及び利益を確保できるよう伴走型支援を実施し、経営力の向上を図る。

また、小規模事業者である食料品製造業者が行う地域農産物（マンゴー・メロン）を活用した新商品の開発や既存商品のブラッシュアップ及びその販路開拓活動を支援し、地域経済の活性化を図る。

② 新規創業や事業承継の相談・支援体制充実

高齢化・後継者不足による廃業の増加等、小規模事業者の減少に伴う地域の活力衰退に歯止めを掛けるため、新規創業及び事業承継支援を積極的に実施し、地域を担う小規模事業者の維持拡大を図る。

③ 6次産業化や農商工連携の推進

6次産業化や農商工連携による高付加価値化、DXを活用した未来技術による高効率化及びコスト削減の支援を推進して経営力の向上を図り、地域農産物の販路拡大及び特産品開発による新たな産業振興の創出を図る。

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) 目標の達成に向けた方針

① 商工業の「稼ぐ力」の向上

事業者が抱える経営課題を把握していくために、国の提供するビックデータ及び管内の景気動向調査データに基づく外部環境・内部環境の分析から、事業計画策定、事業実施後の計画的なフォローアップまで、一貫した継続支援を徹底し、事業者の能力や課題内容に対し随時必要な情報提供、専門支援を行いながら、事業者の継続的発展への支援を寄り添って行い、稼ぐ力の向上を図る。

② 新規創業や事業承継の相談・支援体制充実

経営者の高齢化及び後継者不足による廃業は増加傾向にある中で、今後、小規模事業者を維持していくためにも、宮崎県事業引継ぎセンターと連携して円滑な事業承継支援を行うとともに、新たな担い手である創業者の発掘・育成を図る。

③ 6次産業化や農商工連携の推進

野菜・果物、など地域特産物を加工・販売している食料品製造業の小規模事業者の既存商品ブラッシュアップ、新商品開発に係る需要動向の調査、町外への販路開拓に資する商談会等への出展を支援することで、小規模事業者の成長発展、地域経済活性化への波及を図る。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

前計画では、独自の地域経済動向調査と小規模事業者の経営実態調査を実施することとしていたが、有効な独自調査票の作成や分析手法の確立が困難なことから、独自調査は実行出来ていなかった。

今回は小規模事業者に対し、地域経済の動向を踏まえた的確な指導を行うため、地域内外の経済動向につき、以下のとおり定期的な調査と情報提供を行う。

(2) 目標

	周知方法	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	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	-	4回	4回	4回	4回	4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）

当地域において真に稼げる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」、「V-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」、「V-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

【分析項目】

「RESAS」

- ・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。

「V-RESAS」

- ・消費 → 決済データから見る消費動向等を分析。
- ・飲食 → 飲食店情報の閲覧数等を分析。
- ・宿泊 → 宮崎県の宿泊者数等を分析

※上記を総合的に分析し、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等について、年4回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票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行う

【調査対象】管内小規模事業30社（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から6社ずつ）

【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

（4）調査結果の活用

- 調査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する。
- 調査結果については、経営分析や事業計画策定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

これまで本会では、宮崎県商工会連合会が開催するバイヤーによる求評会等への参加や伴走型推進支援事業補助金を活用した展示商談会でのアンケート調査を実施している。

● 課題

評価・調査後の結果を基にしたフォローアップが不十分であった。その結果に基づいて経営指導員等と事業者が共有し、商品の更なる改良や事業計画策定に活用していくことが求められている。

（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
①求評会の調査対象事業者数	-	2者	2者	3者	3者	3者
②アンケート調査対象事業者数	-	2者	2者	3者	3者	3者

(3) 事業内容

①個別求評会への参加による商品評価の実施

宮崎県商工会連合会と宮崎空港ビル（株）が共催する「個別求評会」に参加し、宮崎空港ビル営業担当者から既存商品及び新商品の評価を受けて、経営指導員と事業者で検討・分析を行い、評価結果を商品改良や事業計画策定に反映する。

- 【調査手法】 宮崎空港ビル（株）の「個別求評会」に参加して商品評価を受ける。
【対象者】 食品製造業者を中心に実施
【情報収集】 宮崎空港ビル営業担当者から既存商品及び新商品の評価を受ける。
【情報分析】 商品ごとに受けた評価結果を基に、経営指導員と事業者で今後の対応方針を検討し、デザイン等専門家のアドバイスが必要な項目については、宮崎県よろず支援拠点や宮崎県フードビジネス相談ステーション等を活用する。
【調査項目】 味、食感、パッケージ、容量、価格等

②展示商談会及び物産販売会でのアンケート調査

展示商談会での出展において、来場するバイヤー及び物産販売会に来場される消費者に対して、試食・アンケート調査

- 【調査手法】 バイヤーや消費者に対して試食・アンケートを実施する。
【対象者】 食品製造業者を中心に実施
【情報収集】 バイヤーや消費者に対して試食・アンケートを回収する。
【情報分析】 専門家のアドバイスを受けながら、経営指導員等が分析を行う。
【調査項目】 味、食感、パッケージ、容量、価格等

(4) 調査結果の活用方法

上記求評会やアンケート調査の分析結果については、当該事業者にはフィードバックし、商品改良や事業計画策定の参考資料として活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

①現状

経営分析の支援は、小規模事業者の相談に応じてその都度対応してきた。

②課題

金融相談や小規模事業者持続化補助金申請相談時の単発的な分析に終わっており、継続したモニタリングが不足している面があった。

今後、小規模事業者の持続的発展を図るためには、経営者自身が自社の経営状況を的確に把握するとともに、経営指導員等もその情報を共有して、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必要である。

(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
①セミナー開催回数	-	1回	1回	1回	1回	1回
②セミナー参加者数	-	10者	10者	10者	10者	10者
③経営分析事業者数	19者	20者	20者	20者	20者	20者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

セミナーの開催を通じて、経営分析によって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行う。

【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

【開催回数・参加者数】 年1回・10者

②経営分析の内容

【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、需要動向調査を行う小規模事業者

【分析項目】

《財務分析》収益性・生産性・安全性・成長性・損益分岐点など

《非財務分析》SWOT・PEST・5フォースなど

【分析手法】クラウド型経営支援ツール「BIZミル」やローカルベンチマーク等の活用など

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、当該事業者にフィードバックし、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

①現状

これまでは、小規模事業者への巡回・窓口相談を通じて、必要に応じての事業計画策定支援を実施している。

②課題

事業計画策定について、積極的にアプローチを実施できてなく、事業者の意識啓発ができていなかった。

(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、経営分析を行った事業者の5割程度／年の事業計画策定を目指す。

また、持続化補助金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	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
①DX推進セミナーの開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナーの開催回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
① 事業計画策定事業者数	2者	10者	10者	10者	10者	10者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催

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サイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催する。特に、SNS利用者の中で利用率の高い『LINE@』を活用した情報発信力の強化を実施する。

【支援対象】 経営分析を行った事業者を中心とし、創業予定者、事業承継予定者も対象

【募集方法】 巡回時、ホームページ等により周知

【講師】 IT 専門家

【回数】 年1回

【カリキュラム】・DX総論、DX関連技術(クラウドサービス、AI等)や具体的な活用事例
・クラウド型顧客管理ツールの紹介
・SNSを活用した情報発信 (LINE@等)
・ECサイトの利用方法

【参加者数】 10人

②事業計画策定セミナーの開催

小規模事業者に事業計画策定の意義や重要性を浸透頂くために、事業計画策定セミナーを実施する。セミナー参加者を増やすため経営分析実施後の1ヶ月後を予定に開催する。

また、事業承継を検討している事業所の後継者並びに創業後間もない事業者の参加を促す。

【支援対象】 経営分析を行った事業者を中心とし、創業予定者、事業承継予定者も対象

【募集方法】 巡回時、ホームページ等により周知

【講師】 中小企業診断士

【回数】 1回

【カリキュラム】・事業計画策定の意義・重要性と自社の分析
・経営分析を踏まえた経営方針の決め方
・今後のプラン（経営戦略）の検討と事業計画策定のポイント

【参加者数】 10人

【支援手法】 セミナー受講者の中から取り組み意欲の高い事業者を中心に、経営指導員等が相談対応を行うとともに、必要に応じて専門家派遣等を行い、確実に事業計画策定へとつなげていく。

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

①現状

小規模事業者への不定期の巡回等により実施していたが、策定した計画のPDCAの進捗状況の確認ができていなかった。

②課題

フォローアップを継続的に実施できている事業者もあるが、全く出来ていない事業者もあり、計画的な訪問をする必要がある。

(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フォローアップ支援の対象とするが、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	2者	10者	10者	10者	10者	10者
頻度（延回数）	—	40回	40回	40回	40回	40回
売上増加事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
利益率 3%以上増加の事業者数	—	5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、「BIZ ミル」を用いて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行う。その頻度については、事業計画策定10者は四半期に一度実施する。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。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策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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

①現状

これまで展示商談会及び物産販売会への出展支援を実施している。

地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」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範囲にとどまっている。

②課題

これまで実施しているものの、展示会出展の事前・事後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。

今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。

(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、首都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・事後に個別の商品に対してマーケティングやパッケージデザインの専門家・バイヤーによる評価を実施し、ターゲットの設定や改善点のアドバイスを行うとともに、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。

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、SNS情報発信、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行う。

(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
①展示会出展事業者数（B to B）	2 者	2 者	2 者	3 者	3 者	3 者
成約件数/者	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
②物産展出店事業者数（B to C）	2 者	2 者	2 者	3 者	3 者	3 者
売上額/者	—	1 0 万円	1 0 万円	1 0 万円	1 0 万円	1 0 万円
③SNS活用事業者	3 者	4 者	5 者	6 者	7 者	8 者
売上増加率/者	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %
④ECサイト利用事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率/者	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %
⑤ネットショップの開設者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率/者	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %

(4) 事業内容

①展示商談会参加事業（B to B）

福岡県で開催される「FOOD STYLE」※¹や東京都で開催される「グルメ&ダイニングスタイルショー」※²への大規模な商談会への出展支援により、新規取引先の開拓支援を行う。

※1「FOOD STYLE」とは、西日本最大級の展示会で、40都道府県830社以上が出展を行い、バイヤーも2日間で約15,000人が来場する。

※2「グルメ&ダイニングスタイルショー」とは、食と食関連雑貨の展示商談会であり、141社が出展を行い、3日間でバイヤーが約12,000人来場する。

②物産展出展事業（B to C）

福岡PayPayドームで開催される宮崎フェア※³への参加や小林市須木栗フェア※⁴への参加や、宮崎県商工会連合会が主体となって実施する物産即売会への出店支援を行う。

※3 約4万人収容できる福岡PayPayドームで開催される楽天イーグルス戦の3日間に南国リゾート宮崎を体感できるステージイベントや、宮崎の特産品のふるまいなどを行い、物産販売として県内の事業所が出店を行っている。

※4 小林須木栗フェアとは、県内でも須木ブランドとして浸透している須木の特産品物産販売会であり、県内有数の集客施設イオンでの出店であり、10事業者が3日間で約170万円を売り上げる

③SNS活用

現状の顧客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込のため、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行う。

④ECサイト利用（BtoC）

小林市が運営するふるさと納税出品支援を行い、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行う。

⑤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行い継続した支援を行う。

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

①現状

年1回事業終了後に事業評価委員会を実施している。

②課題

評価基準が定まっていない取組もあり、評価基準が曖昧になっていたため、評価基準・方法を定めることで、次年度の目標も明確になる。

（2）事業内容

○当会の理事会と併設して、小林市野尻庁舎地域振興課長、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「協議会」を年1回開催し、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1回）することで、地域の小規模事業者等が常に関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

①現状

宮崎県商工会連合会が主催する職種別研修会や事業担当者ごとの研修会、県西地区商工会職員協議会が主催する研修会等への継続的な参加によって、経営指導員及び経営・情報支援員の資質向上に努めている。

②課題

また、職員間のミーティングも連絡報告事項がある場合のみ都度開催するに留まっており、属人的な支援体制にならないように、組織として経営支援の取り組みや支援ノウハウの蓄積が可能となる支援体制を構築することも課題となっている。

支援内容の多角化や専門性が高まっている中で、組織全体として小規模事業者の持続的発展に寄与してくため、職員のさらなる資質向上への取り組みが必要となっている。

（2）事業内容

①研修会等への積極的な参加

【経営支援能力向上研修及び事業計画策定支援研修】

事業計画策定支援や事業承継支援に必要な知識やノウハウを取得するために、県内の指導員が一同に集まる指導員研修、宮崎県商工会連合会が主催する研修会及び外部支援機関が実施する講習会等へ計画的に参加を行う。

【D X推進に向けた研修】

喫緊の課題である地域の事業者のD X推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のI T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D X推進取組に係る相談・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。

＜D Xに向けたI T・デジタル化の取組＞

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

R P Aシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のI T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) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

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

ウ) その他取組

オンライン経営指導の方法等

②O J T制度の活用

経営指導員及び経営・情報支援員が小規模事業者への計画策定支援を行う際に、法定経営指導員や宮崎県商工会連合会のスーパーバイザーがO J Tを実施することで、組織全体としての支援能力を高める。

③職員間の定期ミーティングの開催

全職員によるミーティングを毎週1回開催し、経営発達支援計画に関する取り組み・進捗状況及び支援施策の情報を共有し組織全体で取り組み体制を構築する。

④基幹システム及びクラウド型経営支援ツール等による事業者データの共有

支援を実施した経営指導員等がB I Zミルのデータ入力を行い、常に最新の支援状況を全職員で共有する。策定中の事業計画等も全職員が閲覧・入力できるため、特定個人に頼らない組織的支援が可能となる。

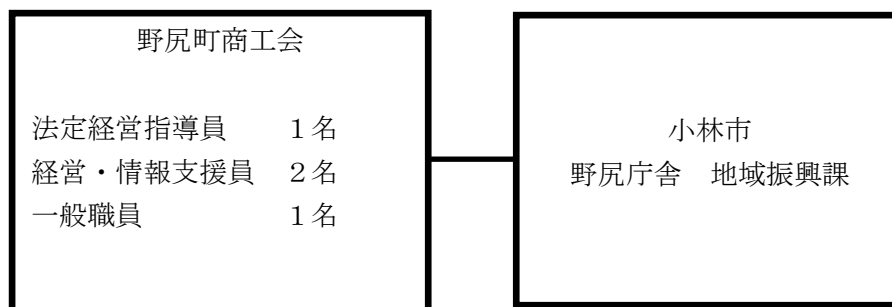
(別表2)

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11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: 砂地 克洋

連絡先: 野尻町商工会 TEL 0984-44-1221

② 法定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

〒886-0212 宮崎県小林市野尻町東麓 1163 番地 2

野尻町商工会

TEL: 0984-44-1221 FAX: 0984-44-0021 E-mail: nojiri@miya-shoko.or.jp

② 関係市町村

〒886-0292 宮崎県小林市野尻町東麓 1183 番地 2

小林市役所 野尻庁舎 地域振興課

TEL: 0984-44-1100 FAX: 0984-44-0649 E-mail: n_sinkou@city.kobayashi.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	3, 3 5 0	3, 3 5 0	3, 3 5 0	3, 3 5 0	3, 3 5 0
・地域の経済動向調査に関する事業費	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0
・事業計画の策定支援に関する事業費	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0
・需要動向の調査に関する事業費	1, 0 0 0	1, 0 0 0	2, 0 0 0	2, 0 0 0	2, 0 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	2, 0 0 0	2, 0 0 0	2, 0 0 0
・地域経済活性化事業費	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 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・県補助金・市補助金 ・小規模事業者支援推進事業（全国商工会連合会補助事業）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