

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>高岡町商工会（法人番号：5350005000955） 宮崎市役所（地方公共団体コード：452017）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和3年4月1日～令和8年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 (1) 事業承継・創業等の重点的支援による新陳代謝の推進 (2) 小規模事業者の活性化および地域内資金循環の確立 (3) 地域資源を活用した商品開発の支援</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3-1. 地域の経済動向調査に関すること 町内の小規模事業者の現況や支援ニーズを抽出し、全国のデータ等と比較した資料を作成するとともに、データを商工会のホームページにて公開するとともに、窓口に設置して閲覧できるようにする。</p> <p>3-2. 需要動向調査に関すること 町内小規模事業者で商品を保有、または開発に取り組んでいる事業者をピックアップ。対象商品をモニタリング調査し、アンケート等にて得られた情報を基に報告書を作成して、商品のブラッシュアップ、および事業計画に反映させる。</p> <p>4. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者に対してセミナーを通じて、自社の経営状況を随時把握する重要性を認識させるとともに、簡易的な経営分析能力の習得を支援する。事業者自らが、適宜自社の経営状況を把握する事で持続的発展につなげていく。</p> <p>5. 事業計画の策定支援に関すること セミナーを通して小規模事業者へ事業計画の重要性を認識してもらい、意欲的な事業者に対して経営指導員等が持続的に支援する。また事業承継の必要性の高い事業者に対しても同様に事業計画策定支援を実施するとともに、関係団体等と連携して円滑な事業承継が実施できるよう支援する。</p> <p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定事業者の計画内容や進捗状況に応じて優先度を設ける事で、優先度の高い事業者には毎月訪問による進捗状況の確認やブラッシュアップを図る。</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業計画策定を実施した小規模事業者を中心に展示会（B to C）および商談会（B to B）の出展支援し、新規販路開拓に繋げていく。</p> <p>地域経済の活性化に資する取組 にぎわい創出事業としてイベントを通じて地域内事業者の訴求力を強めるとともに、誘致企業等と連携してイベントを開催することにより、地域内住民および従業員に対して町内事業者の訴求を行い、地域内資金循環の体制を構築していく。 また、宮崎市や宮崎中央農業協同組合高岡支店等と共同し、特産品となりうる商品開発を実施していきイベントを通じて地域ブランドとしての確立を目指す。</p>
<p>連絡先</p>	<p>高岡町商工会 〒880-2222 宮崎県宮崎市高岡町五町 268-2 TEL：0985-82-0154 FAX：0985-82-0024 E-mail：takaoka@miya-shoko.or.jp 宮崎市産業政策課 〒880-8505 宮崎県宮崎市橘通西1丁目1番1号 TEL：0985-21-1792 FAX：0985-28-6572 E-mail：17syouko@city.miyazaki.miyazaki.jp</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

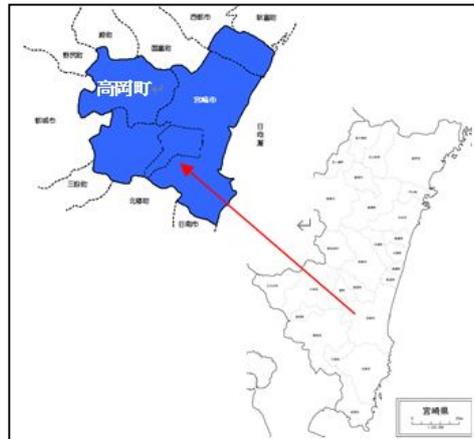
(1) 地域の現状及び課題

ア 高岡町の現状

(ア) 概要

旧高岡町は古くは郡役所が置かれ、出先機関が集まる東諸県郡の政治の中心といわれた人口1万2千人の町であった。

平成18年1月、平成の大合併により近隣の田野町、佐土原町とともに、隣接する宮崎市に吸収されるかたちで合併し、人口37万人の宮崎市がスタート。その後、平成22年3月に清武町と合併し、人口40万人都市として、スケールメリットや国・県の財政支援を受けながら、新たな宮崎市として再スタートした。



地理的には県庁所在地である宮崎市西部に位置し、町域は東西に約15km、南北に約13kmにわたる。九州でも2番目に広い流域を持つ大淀川が町の中央を東西に流れており、平地部は主に大淀川沿いにあり、それを挟むように全体的に低めの山地が広がっている。また、本県の主要都市である宮崎市と都城市を結ぶ国道10号線、えびの市・小林市と宮崎市を結ぶ国道268号線が合流する沿線にあり、宮崎市の西の玄関口として位置づけられる。

また、東九州自動車道宮崎西インターチェンジに近く、福岡・関西・関東への物流の拠点として工業団地への誘致が行われ企業集積も高く地理的利便性は非常に高い。

しかしながら、平成18年度に国道10号線のバイパスが完成。主要交通がバイパス経由となり、地域の中心部を通過していた旧10号線の通行量は急激に減少。さらに市中心部から近いことがより一層、通過型の地域へと拍車をかけていることが大きな課題となっている。主な観光スポットは以下のとおり。

げっちばい
【月知梅】

月知梅は宮崎市高岡町高浜に古くからある梅林で、1673年に第2代藩主の島津光久公が来観したさいに「月知梅」と命名。

樹齢400年の臥龍梅（がりょうばい）という品種である。

元は一株だったものが、約200年前ごろから古枝が地面につき、そこから根と枝を出し株数が増え、現在は約60本になっている。



^{あまがしろう}
【天ヶ城公園】

天ヶ城は大きく分けて7カ所の曲輪(※)からなる中世山城である。1615年には江戸幕府の一国一城令により廃城となった。

現在は天ヶ城運動公園として美しく整備され、三層の模擬天守と城門が本丸跡に建っている。

また春には「千本桜」のソメイヨシノ（桜）、5万本のツツジが咲いており、例年“天ヶ城開門さくらまつり”が開催され多くの来場客で賑わっている。



※曲輪・・・城の内外を土塁、石垣、塀などで区画した区域の名称。



^{さるかわ}
【去川イチョウ】

島津藩主初代である島津忠久 公（1179年～1227年）が当時、薩摩街道であったこの地に植えられたものと伝えられている。

これにより推計すると樹齢は約800年と考えられており、秋には去川イチョウフェスティバルが開催され、大イチョウがライトアップされ昼間とは異なった幻想的な雰囲気を醸し出している。

^{むかさ}
【穆佐城跡】

穆佐城跡は、穆佐院 高城とよばれ、三股院 高城、新納院 高城とともに日向3高城として知られた、大変有名な中世の山城である。

今でも大規模な城の全容が良好な状態で保存されている。



【高岡温泉やすらぎの郷】

平成10年11月に創業し、宮崎中心街から約20分の場所に位置している。

“月の湯”、“天の湯”と呼ばれるそれぞれの大浴場には、サウナ・露天風呂・週替わりの湯楽しめる多目的風呂などがある。

他にも、福祉浴も完備されている。

(出典：みやレポ、KIRARI TAKAOKA、宮崎市高岡総合支所)

(イ) 高岡町の人口等の状況

地域の人口動態は昭和45年～平成12年にかけてはほぼ横ばいであったが、転出の増加や自然動態の減少による減少傾向が続き、現在は平成22年と比較すると約5.3%の減少となっている。

また、高齢者率も平成22年から約7.2%上昇していることから、地域経済の衰退がより一層懸念されている。

○高岡町域の人口及び高齢者数

(単位：人、%)

年	昭和45年	昭和55年	平成2年	平成12年	平成22年	令和2年
人口(人)	12,828	12,630	12,818	12,848	11,814	11,221
人口増減		△198	188	30	△1,034	△593
高齢者数 (高齢者率)	1,365 10.6%	1,678 13.3%	2,252 17.6%	3,150 24.5%	3,559 30.1%	4,190 37.3%

(資料：国政調査及び宮崎市HP統計情報)

(ウ) 当地域の商工業振興の方針

宮崎市が平成30年3月に策定した「第三次宮崎市商業振興計画」では、現状や課題が「組織力」、「地域力」、「持続力」、「発展力」の4つに分類され、商業振興の施策の方向性と展開として次の4つを設定。①個店の連携と団体による商店街・商業者団体の基盤強化(組織力)、②人とのつながりを大切にし、コミュニティを担う商業の推進(地域力)、③時代や環境の変化に柔軟に対応できる、持続可能な商業の推進(持続力)、④新たな事業にチャレンジし、ヒト・モノ・カネを呼び込む商業の推進(発展力)の4項目が基本方針として掲げられており、「人の絆にあふれ、地域と商業がともに発展するまち」を目指すべき将来像として設定されている。

(エ) 高岡町の産業

高岡町の基幹産業は農業で、日向夏や高岡文旦等の柑橘類、きゅうり、お茶、肉用牛などが多く生産されている。専業農家数、基幹的農業従事者数、経営耕地面積のいずれにおいても、宮崎市全体の約20%程度を占めており、今後も宮崎市における農業振興の面で重要な役割を担う地域である。

歴史的にみると、島津藩城下町で天ヶ城城址、去川の関跡、武家屋敷が点在するとともに、“ビタミンの先駆者”、“ビタミンの父”とも呼ばれる偉人 高木 兼寛 公(※)の生誕地であることから、歴史と文化の交流拠点として、歴史的な町並みや景観の保全と、自然環境との調和を基調にしたまちづくりが進められている。

また、高岡町はビタミンが豊富な特産品を作り・育て・食し・利用する人々が元気になるとの思いから、「人がいきいき、まちがいきいき、元気とやさしさをはぐくむビタミン地域」が町のサブテーマとされており、ビタミンをテーマとした商品開発や地域振興に大きな期待が寄せられている。

※ 高木 兼寛

明治時代に活躍した海軍軍医総監、医学博士、男爵であり、東京慈恵会医科大学の創設者でもある。

また、脚気の撲滅に尽力し、「ビタミンの父」とも呼ばれ、当時、日本の食文化では馴染みの薄かったカレーと麦飯を合わせ、脚気の予防として海軍の食事に取り入れた（海軍医カレー）。

「病気を診ずして病人を診よ」という言葉が有名である。

出典／東京慈恵医科大学

(オ) 商工業の現状

高岡町地域の商工業者数は10年前の平成22年と比較すると増加傾向にあり、業種別に見ると建設業が4社、小売業が37社減少しているものの、製造業は17社、サービス業は24社増加している。

建設業においては、アベノミクス効果による公共事業の予算増加により景況指数は増加したように感じたが、新市合併による町外事業者の進出や、後継者不在による事業廃止等で事業者数は緩やかに減少しているものの、小規模事業者数では17社増加している。

また、小売業においては、人口減少および高齢者率増加に伴う消費衰退、大型店や中心市街地への消費流出、後継者難などによる影響が大きく約50%減少しており厳しい経営環境が続いている。

小規模事業者数を見ると、建設業においては先述のとおり17社の増加、サービス業においては40社増加している。サービス業では老人ホームや、自動車整備業の転入が目立つ他、近年宮崎日機装(株)などの誘致企業の町内進出に伴う関連企業の転入が見られる。

今後、町内商工業者、特に小規模事業者が生き残っていくためには、地域経済の動向を把握し、需要動向を捉えた事業計画策定に取り組み、経営指導員等の伴走型による支援を実施していくことが不可欠となっている。

○町内商工業者数の推移

(単位：件)

業種	平成22年		令和2年		増減	
	商工業者	小規模事業者	商工業者	小規模事業者	商工業者	小規模事業者
建設業	115	90	111	107	△4	17
製造業	37	25	54	42	17	17
卸売業	8	5	11	9	3	4
小売業	81	59	44	40	△37	△19
飲食業	25	22	30	26	5	4
サービス業	81	49	105	89	24	40
その他	21	16	33	22	14	6
合計	368	266	388	335	20	69

(資料：宮崎県商工会連合会 商工会実態調査報告書)

(カ) 商工業の課題

① 商工業者の経営力強化及び新陳代謝の推進

地域内の商工業者の多くが、自社の強みを見いだせず脆弱な経営基盤の中で事業を行っており、さらに経営者の高齢化、後継者不在など様々な経営課題に直面している。

このような厳しい経営環境を克服し事業を維持・発展する為に、経営力の強化が課題となっている。

② 誘致企業等と連携した管内事業者の活性化及び地域内資金循環

宮崎市への消費の流出は大きく、特に町内の小売・飲食業者の減少率は他業種より厳しい経営環境下にあるが、魅力的な個店の増加による地域小売商業の活性化は、地域住民の住環境を向上させ、地域内の資金循環を生み出す大きな役割を果たすことになる。

③ 地域特産品の開発事業者の掘り起こし

地域資源や特性を生かした高岡町ならではの地域ブランド商品の確立が望まれていることから、宮崎市や地域内関係機関と連携を図り、農商工連携の取組として農業と商工業が一体となり地域ブランド開発を進める必要がある。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

ア 10年程度の期間を見据えて

現在は、人口が減少しているものの小規模事業者数は緩やかに増加している。しかし今後は後継者不足や高齢化社会等の影響により、小規模事業者の大幅な減少が予想される。

そこで、小規模事業者の減少を防ぎ、地域雇用の場を確保するため、また地域経済の循環を維持するためにも、既存事業者の持続的発展と、事業承継支援や創業者の開拓・支援を推進する。

また、小規模事業者の減少を防ぐ取組みだけでなく、小規模事業者が持続的な活動を実施するため、これまで高岡町商工会が実施してきた経営改善普及事業や、経営分析、事業計画の策定、需要開拓など、売上増加・利益の確保、雇用の拡大を目指した支援等を継続して実施する事により、経営基盤の強化を図っていく。

併せて、町内は畜産や野菜栽培等を中心に県内でも農業が盛んな町であることから、このような地域資源や特性を生かした高岡町ならではの地域ブランド商品を宮崎市や JA 宮崎中央等の生産者団体等と連携しながら開発していきたい。

イ 第三次宮崎市商業振興計画との連動性・整合性

宮崎市の第三次宮崎市商業振興計画（2018年度～2022年度）においては、“人の絆にあふれ、地域と商業がともに発展するまち”を目指すべき将来像に設定し、「組織力」、「地域力」、「持続力」、「発展力」の4項目に重点を置き、人と人、事業者と事業者のつながりを大切にしたい、宮崎らしいあたたかみのある商業の在り方、地域への愛着や誇りをもって発展していくとしており、商工会においても以下の方針として連動性を有している。

（ア）個店の連携と団結による、商店街・商業団体の基盤強化（組織力）

【小規模事業者が団体に加入し、地域が一体となった取り組みを行い、小規模事業者や団体、地域の活性化を図るため、小規模事業者の連携と団結、更に商工会等の商業団体の経営基盤の強化を目指す。】

商工会では、関係団体や金融機関等と連携・意見交換を実施し、セミナー等の研修会や相談機会の拡充により指導・支援体制の強化を図っていく。また、経営支援情報をLINE@やSNS、HPを活用した情報発信に努める事で迅速な情報提供等の強化を図っていき、経営体質・基盤の強化を推進していく。

（イ）人とのつながりを大切にし、地域コミュニティを担う商業の推進（地域力）

【モノ消費からコト消費への変化、高齢化に伴う買い物弱者対策、安全で安心な消費活動など、今後求められる商業に対応するうえで、人との絆が大変重要となるため、人とのつながりを大切にする商業、まちづくりに積極的に参画し地域コミュニティを担う商業を目指す。】

商工会では、地域イベントの主催、積極的な協力を実施していき、ITを利活用した情報発信を行う事で、にぎわいの創出を図るためのイベントを開催していることの周知を行う。

（ウ）時代や環境の変化に柔軟に対応できる、持続可能な商業の推進（持続力）

【人口減少や高齢化社会の進展による商業全体の縮小、人手不足や後継者不在などの事業承継問題などに適切に対処し、市内の商業機能を維持していくために、時代や環境の変化に柔軟に対応できる持続可能な商業を目指す。】

商工会では、①人材育成として「事業引継ぎ支援センター」および、「事業承継ネットワーク」と連携しながら、セミナー等を通して事業承継（親族内外承継、M&A）の推進を図り、②経営基盤の強化として、日本政策金融公庫や民間金融機関、宮崎県信用保証協会等と連携しながら、金融支援による経営の安定化を目指し、経営指導及び経営発達支援に取り組んでいく。

（エ）新たな事業にチャレンジし、ヒト・モノ・カネを呼び込む商業の推進（発展力）

【持続可能な商業への取組みを奨めた上で、地域間競争に打ち勝つ、攻めの商業を展開していくため、商品のブランド力や店舗のブランド力、更には地域のブランド力など、様々なブランド力の強化を図っていく。】

商工会では、①宮崎県の地域資源を活用した特産品開発と②高岡町ならではの“ビタミン”をイメージした特産品開発に焦点を絞り、地域における商品の認知度を高めていく。

しかし現状では“ビタミン”をイメージした商品を保有する事業者が少ないためニーズに対応した商品の開発、ICTの戦略的な活用による支援を実施していく。

ウ 商工会としての役割

(ア) 小規模事業者の持続的発展および事業承継の支援

経営分析や事業計画策定の必要性を小規模事業者に伝え、経営分析及び事業計画策定をそれぞれの実情に即した計画書を作成する事は出来たが、計画を策定しフォローアップの充実が図られていなかった。今後は策定後の事業者においては四半期ごとの巡回による計画の進捗管理や必要に応じての計画書のブラッシュアップを図ることにより、小規模事業者の持続的発展を支援していく。

また、現在代表者の高齢化および後継者不在の問題から廃業を選択している事業者が数多く存在している。宮崎市でも例外ではなく、“自分の代で精算・廃業する予定”、“まだ決めていない”事業者の割合は、約50%を占めている状況である。(下図参照) また、廃業を選択された事業者の方で“適当な後継者がいないため”を選択されている事業者の割合は32.2%、“時期尚早と考えるため”が18.9%と合わせて約半数という割合である。

地域経済の発展には小規模事業者の持続的発展が不可欠であるため、事業承継、M&Aの推進を図っていき、また重点的な事業承継支援のため、見える化計画書の作成や事業計画書策定支援等により円滑な事業承継を推進していく。

(件数)

	自分の代で清算・ 廃業する予定	まだ決めていない	後継者に事業承継 する(予定を含む)	合計
宮崎市	118	97	213	428
都城市	41	38	104	183
延岡市	41	45	90	176
日南市	20	10	33	63
小林市	14	14	29	57
日向市	26	27	42	95
串間市	5	9	11	25
西都市	16	9	12	37
えびの市	6	4	13	23
その他	59	45	111	215
合計	346	298	658	1,302

	回答数	割合
適当な後継者がいないため	145	32.2%
事業の先行きが不透明なため	135	30.0%
まだ時期尚早と考えるため	85	18.9%
資金調達ができないため	29	6.4%
後継者の相続税・贈与税の負担が大きいため	22	4.9%
事業承継の手続が分からないため	13	2.9%
その他	21	4.7%
合計	450	100%

(平成29年度 宮崎県中小企業等の事業承継に関する実態調査報告書より)

(イ) 管内小規模事業者の魅力創出及び地域内資金循環の体制構築

管内の小規模事業者において、魅力的な個店を発掘・育成することにより、町外への消費流出の抑制を図り、地域内小売商業の活性化を促す。

また、誘致企業と連携したイベント開催等により従業員等に対して町内事業者の訴求を行う事により、地域内資金循環の体制を構築していく。

(ウ) 地場製品のブランド力のある商品開発およびブラッシュアップ

地域資源や特性を生かし、高岡町ならではの「ビタミン」をイメージした特産品となる地域ブランド商品の開発を行っていくために、事業計画策定支援や地域内需要動向の調査分析を実施し、個別支援による商品の魅力向上と経営の持続発展を支援する。

(3) 経営発達支援事業の目標

(1) 及び(2)を踏まえ、小規模事業者の10年後の在り方を実現するため、当初5年間の目標を次のとおり設定する。

ア 事業承継・創業等の重点的支援による新陳代謝の推進

先述のとおり、厳しい経営環境を克服し事業を維持・発展する為には、経営力を強化することが課題となっており、また経営者の高齢化および後継者不在による廃業で、事業承継支援についても喫緊の課題となっている。

商工会では自社の経営分析や課題抽出の重要性を巡回時や各セミナーを通して意欲啓発を図ったが参加者が少ない状況であった。また事業承継については、宮崎県事業承継ネットワークと連携して、「事業承継診断表」の作成や「事業承継1日相談会」を開催してきたが十分な掘り起こしができていない。そのため、今後は定期巡回訪問時や支援の際に経営状況・課題抽出の重要性や事業承継の重要性を説くとともに、“経営分析セミナー”、“事業計画策定セミナー”を開催するとともに、“宮崎県事業承継ネットワーク”および“事業引継ぎ支援センター”と協力しながら、M&Aに重点を置いたセミナーを開催する事により意欲啓発を行っていく。

イ 小規模事業者の活性化および地域内資金循環の確立

小規模事業者が自社の経営状況・課題を把握し、それを反映した事業計画を策定して実行、評価を繰り返す発展的な経営サイクルを確立させることで経営体質を強化するとともに、自社の特徴・魅力を磨き上げる。このサイクルを回すことにより、魅力的な個店を増加させ、管内小規模事業者の活性化および地域振興を促す。

また、誘致企業等と連携したイベントを開催する事で、町内住民や従業員等に対して町内小規模事業者（ここでは“町内小規模事業者で小売・飲食業のもの”と想定する）の訴求を行う事により地域内資金循環の体制構築を実施していく。

ウ 地域資源を活用した商品開発の支援

主に食品製造業等の小規模事業者と地域資源を組み合わせ、高岡町ならではの「ビタミン」をイメージした商品開発を支援していく。また地域名物商品を開発することにより、新たな販路開拓を行うことで、高岡町地域の魅力を町域内外に発信することでブランド力の向上を図っていききたい。

また、先述のとおり「事業承継診断を実施した事業者」を事業計画策定支援を実施すべき対象としたが、「地域名物商品開発事業者」も併せて重点的支援対象者として想定する。

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

ア 事業承継・創業等促進による新陳代謝の推進への取組み方針

商工会では先述のとおり自社の経営分析や課題抽出の重要性を、巡回や、各セミナー開催により周知し、また事業承継の重要性の周知については宮崎県事業承継ネットワークと連携しながら、“事業承継1日相談会の開催”や、“事業承継診断表作成”等を実施してきた。

しかし、対応した案件は窓口や巡回訪問による相談対応のみであり事業計画策定や事業承継に積極的な小規模事業者のみの支援となっているのが現状である。

そこで、定期巡回訪問時に経営状況・課題抽出の重要性を説くとともに、併せて事業計画策定の重要性を説明することにより潜在的な小規模事業者の掘り起こしを図っていく。

また、“宮崎県事業承継ネットワーク”および、“事業引継ぎ支援センター”と協力しながら、事業承継に係るセミナー等を通して、事業承継が第三者への譲渡が可能（M&A）であり、第三者承継の売り手需要は中小企業のニーズが増加傾向にある等の情報を周知していくことで、潜在的事業者の掘り起こしを行っていきたい。小規模事業者数維持のため創業および事業承継等の支援を充実することで地域内の新陳代謝を推進していきたい。

イ 魅力的な個店創出および地域内資金循環の確立の取組方針

小規模事業者が自社の経営状況・課題を把握し、それを反映した事業計画を策定して実行、評価を繰り返す発展的な経営サイクルを確立させることで経営体質を強化するとともに、自社の特徴・魅力を磨き上げる。このサイクルを意識して回すことにより、魅力的な個店を増加させ管内小規模事業者の活性化を図る。

また、管内小規模事業者の活性化による基盤構築により、地域内資金循環の確立に向けて積極的に町内誘致企業等との情報交換やイベント開催等の連携を図り、町民や従業員等に対して町内小規模事業者の利用を促す。

ウ 地域資源を活用した商品開発の支援の取組方針

新商品開発や商品のブラッシュアップにあたり必要となる需要動向調査およびモニタリング調査の実施を行い、消費者ニーズの、市場規模の調査を実施し把握する事で、販路開拓支援の充実化を図っていく。

開発、ブラッシュアップした商品については、高岡町の道の駅である“ビタミン館”や県内外の商談会への出展等を通じてテスト販売を実施し、バイヤーの意見等を踏まえたブラッシュアップを更に図っていき、高岡町のブランド商品の確立を図っていく。また必要に応じて専門家派遣事業を活用しながら専門性の高い支援も併せて実施し支援していく。

3-1. 地域の経済動向調査に関する事

(1) 現状と課題

管内の事業者に対して簡易的な「経営事項全般に関するアンケート調査」の実施を行い、回収したデータを集計、全国のデータと比較した報告書を作成し、公表することにより管内事業者の実態等の情報提供を実施してきた。

しかし、収集したデータは回収率が約12%と有効データと言いつらい数字であったため、今後は更なる管内の経済動向調査を実施していくため、また調査資料の精度を高めるためにも、管内小規模事業者数の20%以上のデータを目標に集計し、全国データと比較する等の経済動向調査を実施することが課題である。

(2) 目標

数値目標

(単位:回、件)

実施内容	現状	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
ビッグデータを用いた経済動向調査の公表回数	-	1	1	1	1	1
地域経済動向調査の実施回数	2	2	2	2	2	2
地域経済動向調査数	35	70	70	70	70	70
商工会ホームページでの公開回数	2	2	2	2	2	2

(3) 事業内容

ア ビッグデータを用いた経済動向調査の実施

国が提供する「RESAS (地域経済分析システム)」や「V-RESAS」を活用し、経営指導員等が分析を行い、年1回公表する。

【調査項目】: 産業構造、消費動向、キーワードの検索数など

【分析手法】: RESASやV-RESASから抽出したデータを基に地域の経済動向や消費トレンド等を分析し、経営分析における外部環境分析や事業計画策定支援に活用する。

イ 地域経済動向に関する調査の実施

管内小規模事業者の業種別の経済動向をデータとして収集し、公表されている中小企業景況調査(全国商工会連合会が四半期ごとに実施)のデータと比較分析することで管内の経済動向をとらえる基礎資料とし、小規模事業者に対する的確な指導(経営支援や事業計画策定など)に活用する。

【調査対象】: 管内小規模事業者は70社とする。(建設業は22社、製造業は11社、卸小売業は11社、飲食業は6社、サービス業他は20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

【調査手法】: 巡回などの訪問時や、調査票を郵送し返信用封筒で回収する

【分析手法】: 経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う

(4) 成果の活用

各調査結果は、小規模事業者の経営状況分析や事業計画策定につなげるための参考資料として活用する。また商工会ホームページに掲載し、併せて商工会館の窓口に設置し閲覧できるようにすることで、管内事業者へ周知を行う。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者は需要動向を踏まえた商品開発、サービスの提供が出来ていないケースが多いため、需要動向調査を実施した上で販路開拓・商品開発が必要である。

また商工会としても相談に応じて関連情報を収集し提供する程度であり、管内地域の需要や県内、九州内で活用できる有効な情報を保有していない。

前回の経営発達支援計画では、大型商談会への出展にてモニタリング調査を計画期間の最終年度に実施する予定であったが、新型コロナウイルス感染症の影響もあり計画を断念。事業者支援に活用できる有効な情報収集が必要である。

(2) 目標

(単位:社、件)

実施内容	現状	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
支援事業者数	0	2	2	2	2	2
アンケート調査対象商品数	0	4	4	4	4	4

(3) 事業内容

ア 飲食業等の商品開発等の支援および既存商品の需要動向調査の実施

管内小規模事業者の中で地域資源や「ビタミン」をイメージした商品を保有する事業者の商品をリストアップする。また管内飲食店をメインに「ビタミン」をイメージした商品開発の支援を実施。

その後、大型商談会等の場を活用してモニタリング調査による情報収集を行い、得られた情報で簡易的な報告書を作成し、事業者にフィードバックすることで、新商品開発に繋げていく。また当該調査の分析結果を参加事業者の事業計画に反映させる。

イ 実施方法

(ア) 対象事業者の選考

対象の小規模事業者は、事業計画策定を支援する事業者のうち、高岡町ならではの「ビタミン」をイメージした商品を製造、またはこれから製造する意欲のある事業者から選考する。その他にも、事業計画策定している製造・小売業の事業者に対して商品開発・販路開拓の支援を行う。なお、本商工会の支援体制を考慮し、年2社程度の支援を実施する。

(イ) 調査手段・手法

大型商談会の場等を利用し、経営指導員等が聞き取りを行いながらアンケート票へ記入し、データ収集を実施。

(ウ) 分析手段・手法

得られた調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家や、みやざきフードビジネス相談ステーションのコーディネータと連携しながら、経営指導員等が分析を行う。

(エ) 調査項目

調査項目は、①味覚、②色彩、③サイズ、④価格、⑤パッケージ、⑥見た目、⑦適正価格等をアンケート用紙により聞き取りを実施する。

(オ) 分析方法・成果の活用方法

大型商談会等にて回収したアンケート調査票を外部専門家と連携して分析し、報告書を作成し事業者にフィードバックする。

作成した報告書は事業計画策定に活用し、“みやぎきフードビジネス相談ステーション”や外部専門家と連携しながら商品のブラッシュアップを実施。また新たな展示商談会への出展等による新規販路開拓への取組に対して支援していく。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

前回の経営発達支援計画の取組として、小規模事業者に対して意識啓発を目的に経営分析セミナーを開催し、基礎的な財務分析等の手法等の内容で開催した。参加者においては自社の経営状況を都度把握する重要性を認識してもらい、自身で経営分析を実施できる程度になった。しかし、セミナー参加者が少なく実施できる事業者の数が少なく、意欲的な事業者の掘り起こしが必要である。

(2) 目標

(単位:回、人)

実施内容	現状	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
経営分析セミナー	1	1	1	1	1	1
参加者	12	20	20	20	20	20
経営分析件数	20	30	30	40	40	40

(3) 事業内容

ア 経営分析セミナーの開催

小規模事業者の持続的な発展には財務分析のみならず、経営環境から受ける影響や競合他社等の外部要因を把握するとともに、自社の強みや弱みを認識し戦略を練る事が必要であることから、経営指導員が巡回訪問時や窓口相談対応時に説明し、意識啓発を促していく。

長期的な計画である事から、セミナーへの参加者を毎年約20名程度の事業者の参加を目指し、10社程度への支援を実施し、手法の取得を支援。中長期的な計画としてセミナーを通して5年間で約50社の事業者が自身で経営分析による財務分析を実施できることを目指す。

【募集方法】：管内小規模事業者に案内文書、チラシを郵送し、商工会HPに掲載する。

【開催回数】：年1回の開催

【参加者数】：20名程度

イ 経営分析の実施

個々の事業者の状況とニーズに応じて外部専門家と連携しながら経営分析を行っていく。

(ア) 対象者

経営分析への意欲的な事業者の掘り起こしのために、経営分析セミナーの開催を実施する。セミナーでは管内小規模事業者に対して郵送による周知、本商工会のHPによる周知を実施。

また事業承継の支援対象者および地域特産品開発支援者にも重点的に実施する。

(イ) 経営分析の手法

経営指導員等が巡回して財務データの入手や経営者からヒアリング等を行い、全国商工会連合会が提供する経営分析システムやクラウド型経営支援ツールである経営基盤システム「Bizミル」を活用して財務分析と環境分析を行う。

また、複数の事業を兼業する事業者や特殊な業態の事業者など複雑な分析が必要な場合は、外部専門家と経営指導員等が連携して実施する。

(ウ) 経営分析を行う項目

- 定量分析
財務分析（売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率など）
- 定性分析
経営環境分析
SWOT分析やPEST分析等の手法を用い対象事業者の状況に応じたフレームワークを選択。

ウ 活用方法

経営分析セミナーに参加した事業者については、分析結果を簡易的な報告書にまとめ、ファイリングし事業者にフィードバックする。これまで事業者が頭の中で描いていた計画を书面化し、見える化する事で自社の現状認識を深め、事業計画策定や販路開拓に活用する。

5. 事業計画の策定支援に関すること

(1) 現状と課題

前回の経営発達支援計画の取組として、事業計画策定セミナーを実施したが、参加者が少なく、意欲的な小規模事業者の掘り起こしが出来ていない状況であった。

そのため、今後はセミナー開催による意識啓発を引き続き実施し、経営分析を実施した事業者に対して重点的な巡回訪問等を重ねる事で事業計画策定を促していく。併せて事業承継の重要性も伝え“見える化計画書”、“事業承継診断票”策定の意欲を掘り起こしていくことが必要である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の持続的な発展には事業計画策定も重要であるが、PDCAサイクルを意識した計画進捗が非常に重要である。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位順位が低くなりがちである。そこで、事業計画セミナーやM&Aセミナーを開催して、事業計画策定の意義や重要性を認識してもらい、経営指導員がセミナー出席後のフォローアップを行うことにより、事業計画策定の優先順位を上げるとともに取組への心理的ハードルを下げて事業計画策定につなげていく。

(3) 目標

(単位:回、人)

実施内容	現状	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
事業計画策定セミナー	1	1	1	1	1	1
参加者	7	20	20	20	20	20

(単位:回、人)

実施内容	現状	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
M&Aセミナー	0	1	1	1	1	1
参加者	0	10	10	10	10	10

(単位:回、人)

実施内容	現状	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
事業計画策定件数	13	24	24	32	32	32

(4) 事業内容

ア 事業計画策定セミナー及び個別相談会の実施

小規模事業者には事業計画策定の重要性を説き、自身で事業計画策定に至るまでを支援する。

またセミナーを通じて、事業計画策定の重要性や手法を学んでいただき、アフターフォローとして経営指導員等が巡回訪問や窓口対応等により、計画の進捗状況の確認や必要に応じての計画変更を実施する事で、より精度の高い計画書策定を実施する。

経営分析を中心に、必要に応じ外部専門家と連携し支援することにより、より精度の高い事業計画策定を行うとともに、得られたノウハウを職員にフィードバックする事で内部組織の強化も図る。

【募集方法】：町内小規模事業者宛、案内文書・チラシの郵送を行う。また商工会 HP に掲載。

【回数】：年1回開催

【参加者数】：20名程度

イ M&Aセミナーの開催

蓄積している商工業者データや、事業承継診断表のデータを活用して事業承継の課題が生じている事業者への呼びかけを継続しつつ、後継者がいない事業者に対しても M&A 等の制度説明を個別に実施していくことにより、潜在的事業者の掘り起こしを行う。

上記の他にも、“宮崎県事業承継ネットワーク”と連携して親族内承継を中心とした、巡回訪問や個別相談会を開催し、“事業承継診断票”および“見える化計画書”の策定に努める。

また“宮崎県事業引継ぎ支援センター”と連携して M&A に特化したセミナーを開催する事で、潜在的事業者の掘り起こしを行う。

事業承継支援の強化を図ることで小規模事業者数の減少対策および持続的な発展につなげていきたい。

【募集方法】：町内小規模事業者宛、案内文書・チラシの郵送を行う。また商工会 HP にて掲載

【回数】：年1回開催

【参加者数】：20名程度

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

前回の経営発達支援計画の取組により、事業計画策定事業者へのフォローアップを実施してきたが、一部の事業者に対してのフォローアップ支援に留まり、策定事業者すべてへの支援が不十分であった。

そのため、事業計画策定支援を実施した事業者への定期的な訪問回数を増やす等の改善が必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定した全ての事業者および、事業承継見える化計画書を作成した事業者を対象に、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。

なお、策定事業者の計画内容、進捗状況を踏まえ支援の優先順位を設け、フォローアップ頻度をそれぞれ設定し支援する。

(3) 目標

(単位：人、回)

実施内容	現状	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
フォローアップ対象事業者数	3	24	24	32	32	32
フォローアップ延べ回数	21	144	144	192	192	192
売上増加事業者数	1	6	6	8	8	8

(4) 事業内容

事業計画策定事業者 10 人のうち、10 社については毎月訪問による重点的な進捗状況確認、ブラッシュアップを図り、残りの 30 社については四半期に一度の巡回訪問を実施する。

なお、事業計画書の進捗状況が思わしくない場合については、外部専門家等と連携して計画書のブラッシュアップを図る等、重点的な事業者への位置づけを行う。

また、金融機関や関係団体との情報共有・意見交換を定期的に行うことにより、資金繰りの斡旋、各種制度の情報提供が行えるよう支援体制の強化も併せて引き続き実施していく。

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

小規模事業者が提供する商品・サービス及び開発する商品については、事業計画策定を実施していない事業者が多いため、内部環境および外部環境等の認識が出来ていない状況である。また本商工会においても、需要動向を調査する仕組みや体制が整っていない等支援体制が不十分である。

また、会員事業者の取り扱い商品は消費期限が短く、県外への販路開拓が難しいものから、海外への販路開拓を視野に入れた商品を取り扱っている事業者と幅広い事業者がいるため、それぞれのニーズに合わせた商談会等への参加が必要である。

(2) 支援に対する考え方

本商工会が自前で商談会を開催するには、財政的な面、および大人数のバイヤーを招聘するネットワークも保有していないため、首都圏等で開催される商談会への出展を目指す (toB)。また宮崎県内のショッピングモールのイベントブースを借上げ、高岡町の出展ブースを設ける (toC)。

なお実施にあたっては、JA 宮崎中央や宮崎市役所との協力体制を構築し実施する。

出展にあたっては、事業計画策定事業者に対して呼びかけを行い、商談の前後の重点的な指導を実施していくとともに、出店期間中も商談の手法や商品の陳列方法等についてきめ細やかな伴走型支援を行う。

(3) 目標

(単位：社、件、万円)

実施内容	現状	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
展示会出展事業者数 (B to C)	0	5	5	5	5	5
売上額/社	0	10	10	10	10	10
商談会出展事業者数 (B to B)	1	3	3	3	3	3
成約件数/社	2	1	1	1	2	2

(4) 事業内容

ア 展示会出展 (B to C) に関する支援

宮崎市に店舗を構える大型商業施設である、イオンモール宮崎や宮交シティ、またアミュプラザ宮崎等のイベントブースを借上げ、高岡物産展や他団体と連携した物産展等のイベントを開催する。

参加事業者は事業計画策定者、地域名物商品開発事業者等を優先的に出展支援する。

【想定する展示会場】：イオンモール宮崎などの複合商業施設でのイベントブース借上げ

【想定来場者数】：約 2,000 人

イ 商談会出展（B to B）に関する支援

毎年マリンメッセ福岡にて開催される“FoodStyle in Fukuoka”等に、毎年、管内の小規模事業者4社を選定し参加させる。参加させるのみならず、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に個別指導を実施し、必要に応じて専門家と共同して行う。事後には名刺交換したバイヤーとのアプローチ支援や商談成立に向けた個別指導を実施し、成約率の向上に向けた支援を行う。

【想定する商談会】：Food Style in Fukuoka 等

【想定来場企業数】：約 500 社

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

当会の理事会と別に、宮崎市の5商工会の法定経営指導員および、宮崎市商業労政課長、外部有識者としての中小企業診断士のメンバーで構成した協議会を年1回開催している。

しかし取組が計画の最終年度より開始したことにより、計画の評価・助言を受けての計画の見直しを実施できていなかった。

(2) 事業内容

今後も前回同様の取組を続ける他、評価委員会（構成メンバー下図参照）の助言・評価を受けた計画の見直し方針を等理事会に報告し承認を得る。

また評価委員会による評価及び見直し結果は、理事会に報告し承認を得た上で、事業実施方針等に反映させるとともに、商工会ホームページにて周知し、商工会事務所に常備して閲覧可能な体制をつくる。評価委員会は年1回以上開催する。

評価委員会名簿	人数
中小企業診断士	1名
宮崎市役所 商業労政課	2名
宮崎市5商工会 法定経営指導員	5名

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

宮崎県商工会連合会が主催する研修会や、日本政策金融公庫との合同研修会や他の関係団体が開催する研修会に参加し、受講者は研修後に復命書等の報告書を作成することにより、内容を内部で共有しているだけに留まっている。その他、経営支援の取組みや支援ノウハウの共有は昨年から導入された“Biz ミル”を活用しての支援内容の蓄積に努めているが、有効活用まで至っていない状況である。

(2) 事業内容

ア 外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び経営・情報支援員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」や、宮崎県商工会連合会が主催する各種セミナーに対し、計画的に経営指導員等の派遣を実施する。

イ OJT 制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と経営・情報支援員とがチームを編成し、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。

ウ 職員間の定期ミーティングの開催

全職員会議を毎週1回開催し、経営発達支援計画に関する取り組み状況や、経営支援の取り組み状況や支援した内容等について情報を共有し組織全体で取り組み体制を構築する。

エ 支援データ等の共有化

引き続き、経営支援情報は“Bizミル”、“基幹システム”を活用してのデータ蓄積に努め、支援ノウハウ等をデータとして蓄積していく。また上記システムを定期ミーティングの際などに活用する事で、各システムの職員への浸透を図っていく。

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

商工会の経営指導員等は小規模事業者と直接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取得に努めているが、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取得になっている。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

ア 日本政策金融公庫との勉強会（年1回）

日本政策金融公庫と円滑な融資実行を目的に毎年、年1回勉強会を開催しており、今後も継続的に勉強会を実施し、支援ノウハウを取得する。

イ 宮崎県事業承継引継ぎ支援センター等との情報交換（年12回）

管内小規模事業者の円滑な事業承継支援を実施するため、宮崎県事業引継ぎ支援センター及び宮崎県事業承継ネットワークのコーディネータと月1回程度の情報交換を密に行い、さらに合同のセミナー開催により管内小規模事業者に対して事業承継の情報提供・実施の意欲啓発を行う。

ウ 地元金融機関との情報交換（年12回）

小規模事業者の支援強化、地域経済の活性化を目的に、(株)宮崎銀行と連携していく。現在でも(株)宮崎銀行とは高い頻度で情報交換を実施しているところではあるが、今後とも高い頻度での情報交換を実施し、地域経済を取り巻く金融情勢、さらには需要開拓、販路拡大につながるような情報収集に努める。

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

当地域においては、「たかおか夏まつり」、「たかおか産業まつり」、「月知梅まつり」、「天ヶ城開門さくらまつり」などのイベントが実施されている。

しかしながら、これらのイベントは短期的なにぎわい創出にとどまり、地域の特色や地域資源の活用・PRとして十分に活用できているとは言いがたい現状であり課題である。

(2) 事業内容

ア にぎわい創出事業での出店事業者の参加支援

地域自治区と地元神社の協力により本会が主催する「たかおか夏まつり」、国指定天然記念物「月知梅」の開花に合わせて開催する「月知梅まつり」等、にぎわい創出事業での出店を通じて企業PRと販路開拓の場として出店事業者の参加を支援する。

また商工会のホームページやSNS等を通じてイベントの周知を図る。

イ 誘致企業等とのイベント開催による地域内の資金循環の創出

誘致企業である“宮崎日機装”およびその他中小企業等と連携してイベントを開催する事で、高岡町民および従業員に対して町内飲食・小売業の訴求を図っていく。

ウ 地域ブランド商品の開発と販路開拓支援

宮崎市、宮崎中央農業協同組合高岡支店等と共同して、食品製造業等が行う地域資源を活用した特産品となりうる商品開発を支援していき、「たかおか夏まつり」等のイベントを通じての出展支援を実施する事で、町内外への周知を図っていく。また最終的には、地域ブランドとして確立していき、町内の飲食・小売業を巻き込んだ地域活性を目指していく。

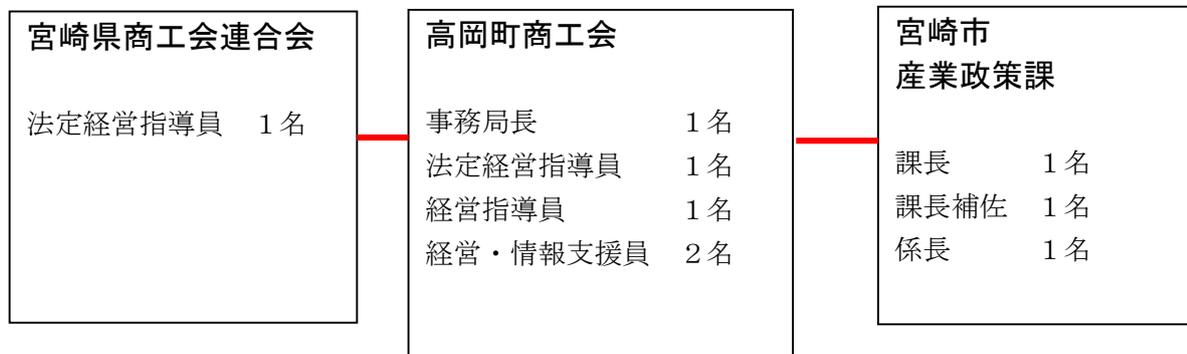
(別表2)

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

(R5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：児玉 雅之
連絡先：高岡町商工会 TEL：0985-82-0154

氏名：里見 憲一
連絡先：宮崎県商工会連合会 TEL：0985-86-6004

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／商工会議所、関係市町村連絡先

①高岡町商工会

住 所：〒880-2222 宮崎県宮崎市高岡町五町 268-2

組 織 名：高岡町商工会

電 話 番 号：0985-82-0154

F A X 番 号：0985-82-0024

E - m a i l：takaoka@miya-shoko.or.jp

②宮崎市

住 所：〒880-8505 宮崎県宮崎市橘通西 1 丁目 1 番 1 号

組 織 名：宮崎市 産業政策課

電 話 番 号：0985-21-1792

F A X 番 号：0985-28-6572

E - m a i l：17syouko@city.miyazaki.miyazaki.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	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900
需要動向調査に関する事業費	600	600	600	600	600
事業計画の策定支援に関する事業費	200	200	200	200	200
新たな需要の開拓に寄与する事業費	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事業費	100	100	100	100	100

(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、各種手数料、国補助金、宮崎県補助金、宮崎市補助金 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 並びに法人にあつては、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