

経営発達支援計画の概要

実施者名	新富町商工会（法人番号 ６３５０００５００２２９８） 新富町（地方公共団体コード ４５４０２８）
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 新富町内の小規模事業者を取巻く経営環境を的確に捉え、事業者の経営実態に応じた支援を行うことで、小規模事業者の成長発展に寄与するため、以下のとおり目標を設定する。 （１）売上及び利益向上による事業継続と伴走型支援による経営力の向上 （２）地域資源を活用した商品開発と販路開拓の支援 （３）事業承継支援による小規模事業者の維持拡大
事業内容	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）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 ３－２．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 ４．経営状況の分析に関すること 経営支援基幹システム（ＢＩＺミル）の経営支援機能を活用した経営状況分析の実施 ５．事業計画策定支援に関すること 経営支援基幹システムを活用した事業計画策定支援及び他支援機関と連携した事業承継計画策定支援の実施 ６．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 ７．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること （１）「秋のうまいもん市」出展事業（ＢｔｏＣ）の実施 （２）「みやざき地場産品商談会」出展事業（ＢｔｏＢ）の実施 （３）「ＦＯＯＤ ＳＴＹＬＥ」出展事業（ＢｔｏＢ）の実施 地域経済の活性化に資する取組 （１）サッカーチーム「テゲバジャーロ宮崎」ホームタウン化を核とした地域活性化 （２）こゆ財団との連携による地域活性化
連絡先	新富町商工会 〒889-1414 宮崎県児湯郡新富町富田南 1 丁目 112 番地 2 TEL：0983-33-1231 FAX：0983-33-1232 E-mail：shintomi@miya-shoko.or.jp 新富町 産業振興課 〒889-1493 宮崎県児湯郡新富町上富田 7491 TEL：0983-33-6029 FAX：0983-33-4862 E-mail：kikaku2_g@town.shintomi.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) 新富町の現状と課題

① 新富町の現状

(ア) 沿革

新富町は県都宮崎市の北隣に位置し、海・川・台地に囲まれた自然豊かな人口約 1 万 6 千人の町である。基幹産業は農業であり、恵まれた自然環境を背景に施設園芸や畜産が盛んである。

国道 10 号、J R 日豊本線といった交通インフラに恵まれ、宮崎空港、宮崎港とのアクセスもよく、製造業を中心に企業立地が進んできた。

また、本町には航空自衛隊新田原基地があり、例年 12 月に開催される「航空祭」には県内外から大勢の航空ファンが訪れている。



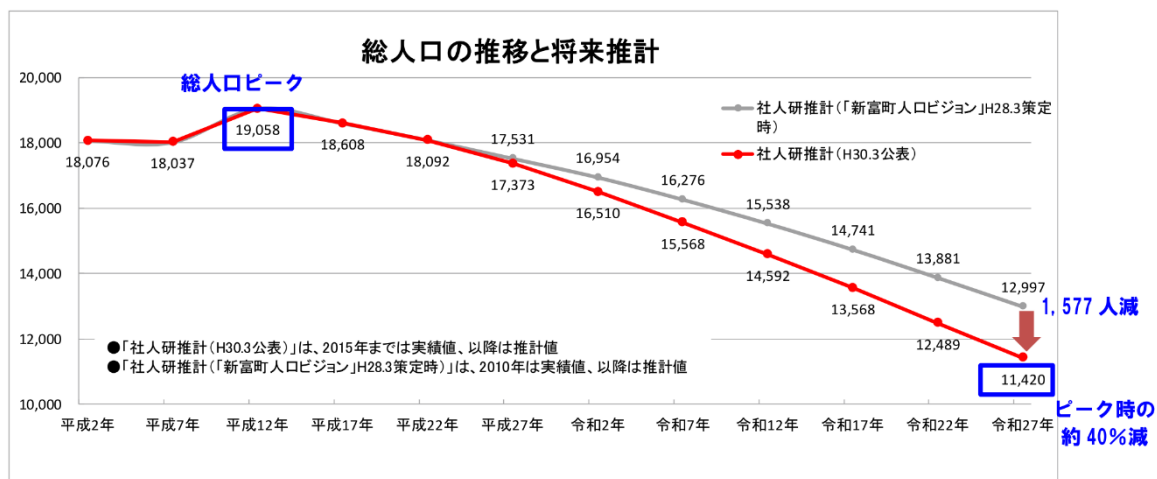
(イ) 人口の動向

新富町の人口は、戦後の人口急増後、ゆるやかに増加を続けてきたが、平成 12 年の 19,058 人をピークに減少に転じ、平成 27 年は 17,373 人となっている。

国立社会保障・人口問題研究所の将来推計によると、本町の総人口は今後も減少傾向が続くと推計されており、令和 27 年には、ピーク時の 60% にまで減少すると予想されている。

また、年少人口（15 歳未満人口）は昭和 35 年から、生産年齢人口（15～64 歳未満人口）においては平成 12 年から減少が続いている一方で、老年人口（65 歳以上人口）は年々増加しており、今後も同様の傾向が続くと予想されている。

■ 新富町の人口の推移



(出典：国勢調査、国立社会保障・人口問題研究所)

(ウ) 地域産業の構造及び現状

本町の基幹産業は第 1 次産業であり、農地面積は約 2, 1 6 1 ヘクタールで、水田と畑がほぼ半分である。水田地帯では早期水稻や施設園芸が盛んで、ピーマン、キュウリ、トマトなどが栽培されている。畑地帯では、加工用甘藷、茶、そば、小麦などが栽培され、養鶏、肉用牛、酪農などの畜産も盛んである。

さらに、隣接している宮崎市との境に流れる一ツ瀬川では、ウナギの稚魚であるシラスが捕れることや、温暖な気候でシラスの生育が早いことなどから、本町では養鰻が盛んである。

第 2 次産業は、土木工事業や建設工事業などの建設業の割合が高く、製造業は、精密機械製造業、食品製造業など幅広い業種がある。

第 3 次産業は、卸・小売業をはじめ、飲食サービス業、生活関連サービス業、運送業、不動産業、医療、福祉など様々な業種があるが、いずれも小規模事業者が多い。また、近年では特に飲食業の創業が増えている。

国勢調査によると、産業別就業人口は第 3 次産業が全体の約 6 割、第 1 次産業、第 2 次産業が 2 割ずつを占めている。平成 2 2 年と平成 2 7 年を比較すると、第 3 次産業はやや微増傾向にあるが、第 1 次産業及び第 2 次産業は減少している。就業人口は人口総数と同様に平成 1 2 年の 9, 9 2 3 人をピークに減少している。

■産業分類別 15 歳以上就業人口の推移

分類	平成 2 2 年				平成 2 7 年			
	総数 (人)	構成比 (%)	内訳：男 (人)	内訳：女 (人)	総数 (人)	構成比 (%)	内訳：男 (人)	内訳：女 (人)
総 数	9, 154	100. 0	5, 172	3, 982	9, 095	100. 0	5, 113	3, 982
第 1 次産業	1, 759	19. 2	999	760	1, 739	19. 1	982	757
第 2 次産業	1, 941	21. 2	1, 199	742	1, 816	20. 0	1, 136	680
第 3 次産業	5, 434	59. 4	2, 959	2, 475	5, 530	60. 8	2, 987	2, 543
分類不能の産業	20	0. 2	15	5	10	0. 1	8	2

(出典：国勢調査)

経済センサスによると、近年、本町の事業所総数はやや減少傾向にあり、業種別にみると、建設業が 1 4 件減と最も減少数が多く、次いで飲食店・宿泊業の 1 1 件となっている。

また、従業者数については、平成 2 8 年と平成 2 4 年を比較すると 2 0 3 名の雇用が減少しており、特に製造業で 1 8 9 名の減少と突出しており、雇用環境の悪化が顕著となっている。

■主な産業別事業所数及び従業者数の推移

分類	平成24年				平成28年			
	事業所数	構成比(%)	従業者数	構成比(%)	事業所数	構成比(%)	従業者数	構成比(%)
総数	679	100.0	5,064	100.0	644	100.0	4,861	100.0
農林漁業	32	4.7	223	4.4	31	4.8	272	5.6
建設業	106	15.6	462	9.1	92	14.3	376	7.7
製造業	62	9.1	1,504	29.7	59	9.2	1,315	27.0
卸・小売業	175	25.8	908	18.0	169	26.2	970	20.0
飲食店・宿泊業	76	11.2	334	6.6	65	10.1	290	6.0
サービス業	197	29.0	1,216	24.0	196	30.4	1,311	27.0
その他	31	4.6	417	8.2	32	5.0	327	6.7

(出典：経済センサス)

(エ) 小規模事業者数の推移

毎年実施している商工会実態調査で見ると、本町の小規模事業者数は、平成28年と令和2年を比較すると、全ての業種で減少しており、代表者の高齢化、経営環境悪化による廃業の増加が目立っている。

■新富町の小規模事業者数の推移

調査年	合計	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
平成28年	458	97	44	7	109	57	112	32
令和2年	412	92	38	5	91	52	106	28
増減	△46	△5	△6	△2	△18	△5	△6	△4

(出典：宮崎県商工会連合会「商工会実態調査」)

(オ) 新富町長期総合計画による目指すべきビジョン

新富町の「第5次新富町長期総合計画」の後期基本計画(平成30年度～平成33年度)では、商業・サービス業・工業で4項目、観光で3項目が目指すべきまちの姿(ビジョン)として、次のとおり掲げられている。

商工会としても、町との連携を図りながら、ビジョンの実現に向けて、地域産業の振興やまちづくり、観光・特産品開発などの中心的な役割を担い、地域の活性化へ繋げていく取組を行っているところである。

<商業・サービス業・工業のビジョン>

- 活気とにぎわいのある商店街に町内外から人が集まるまち
- 農業や商業、工業など異業種間の交流と連携が進み、消費者の関心を引く特産品を開発するなど、新しい地場産業が地域を引っ張るまち
- 技術力等の向上で足腰の強い企業が切磋琢磨するまち
- 町内循環型の経済システムにより、町内の消費活動が活発なまち

<観光のビジョン>

- 地域の特性を活かした、新たな観光資源の発掘と開発を通して、年間を通して町外から人が訪れる県内有数の観光地として認知されたまち
- 農業など他産業との連携を通して、新富町の特性を活かした独自性の高い魅力ある観光産品などヒット商品を開発し、誘客につなげているまち
- 町民が強度に自信と誇りを持ち、観光客を笑顔で迎え、新富町をみんなでアピールするまち

② 新富町の商工業を取巻く課題

(ア) 商業・サービス業

新富町中心部の「るぴーモール虹ヶ丘商店街」は、国の高度化資金を活用して平成6年に完成した商店街であり、これまで町商業、サービス業のシンボルとして地域に寄与してきた。しかしながら、商店街の老朽化も進み、活気や賑わいが乏しい状況である。

少子高齢化や人口減少、消費者ニーズの多様化、郊外型大型店・量販店やネット通販の台頭による価格競争など様々な問題に直面する中、大半が小規模事業者である本町商業者にとって、脆弱な経営基盤のため対応・対策ができておらず、今後も厳しい状況が続くものと予想される。

また、今年度の新型コロナウイルス感染症の流行が、特に飲食・宿泊業の経営に壊滅的な影響を与え、未だに回復の目途が見えない状況にある。

今後、本町の商業・サービス業が成長発展を図るためには、自社の強みを的確に把握した上で、小規模事業者にはしか提供できない付加価値の高い商品・サービスを開発し、差別化戦略を進めていくことが重要である。

(イ) 工業

工業面においては、これまでの企業誘致活動により主に製造業の企業立地が進んでおり、電子部品、ブローラー加工工場では多くの雇用を生み出しているが、リーマンショックや東日本大震災等の影響で国内経済は依然として低迷しており、平成24年度以降は企業立地が停滞している。

今後の町内企業の更なる成長・発展を目指すには、雇用も含めた戦略的な設備投資や競争を勝ち抜くための技術力強化、今後を担う産業人材の育成など、事業所個々が切れ目なくレベルアップを図ることが課題である。

また、工業分野では地域資源の活用や異業種連携等による新たなビジネスモデルの創出に取り組むことも重要な課題であり、新富町は農業が盛んであることから、6次産業化や農商工連携の推進などニーズ・シーズを捉えたマッチングやIoTの活用など様々な可能性を探る必要がある。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

上記のような課題を克服し、新富町と新富町商工会が掲げる商工業・観光ビジョンを実現するためには、商工業者の大多数を占める小規模事業者の成長発展が不可欠である。

そのため、本会では、当町における小規模事業者の実情に照らした支援を図るため、概ね10年程度の小規模事業者に対する振興のあり方を以下のとおりとする。

① 地域の活気、賑わいの創出

新富町長期総合計画後期基本計画（以下「町後期計画」）では、活気とにぎわいのある商店街を創出するため、「新富町商業協同組合等が主催するイベント等を支援し、活性化を図る」こととしている。

『商工会としては、その中核をなす地域内の小規模事業者が、自社の強みを活かした収益性のある事業活動の展開を支援することで、商店街等を形成する個店の経営力強化を図り、地域の活気、賑わいの創出に繋げていく役割を果たす。』

② 小規模事業者の成長発展による地域経済の活性化

町後期計画では、新しい地場産業の育成を図るため、「意欲的な事業者の経営基盤や人材育成の強化、事業者連携による新商品・新サービスの開発、創業等を促進し、地場産業の活性化を図る」こととしている。

『商工会としては、町や関係団体等と連携して、地域内の小規模事業者が地場産品等を活用した商品を積極的に開発し、地域内外の新たな販路開拓を目指して販売力を強化することを支援する役割を担い、地域経済の活性化を図る。』

③ 異業種間連携による地域の稼ぐ力の強化

町後期計画では、町内循環型経済システム構築のため、「農業、商業などの連携を図った地場産業の育成に努めるとともに、新富町の特色を活かした食と農が連携できる産業の誘致や育成に取り組む」こととしている。

『商工会としては、スマート農業の推進を通じて農業者との関わりの深い（財）こゆ地域づくり推進機構とも連携しながら、地域内の小規模事業者が異業種間や農業者等と連携し、新たな特産品や観光サービス等を開発することで、地域全体で稼ぐ力を強化することを役割とする。』

（３）経営発達支援計画の目標

小規模事業者を取巻く経営環境を的確に捉え、１０年後を見据えながら、小規模事業者の経営実態に応じた支援を行うため、本会における５年間の支援目標を次のとおりとする。これらの目標を達成することで、小規模事業者の成長発展のみならず、新たな地場産業の創出地域における雇用の創出・拡大など、地域経済への貢献も果たすことができる。

① 売上及び利益向上による事業継続と伴走型支援による経営力の向上

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。

② 地域資源を活用した商品開発と販路開拓の支援

小規模事業者である食料品製造業者が行う地域農水産物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。

③ 事業承継支援による小規模事業者の維持拡大

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、事業承継を積極的に支援し、地域を担う小規模事業者の維持拡大を図る。

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

上記1－(3)に掲げる目標を達成するための本会の実施方針は、次のとおりとする。

- ① 売上及び利益向上による事業継続と伴走型支援による経営力の向上
各小規模事業者が抱える経営課題の把握に努め、データに基づく外部環境・内部環境の分析、事業計画策定・実行・見直しなど経営指導員による伴走型の支援を通じて、事業者自身によるPDCAサイクルを確立し、売上・利益の向上、経営力の向上を図っていく。
- ② 地域資源を活用した商品開発と販路開拓の支援
野菜・果物、茶、地鶏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 事業承継支援による小規模事業者の維持拡大
本町においても、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。今後、小規模事業者を維持拡大し、成長発展に繋げるためにも、宮崎県事業承継ネットワーク及び宮崎県事業引継ぎセンターと連携して事業承継計画策定を支援し、円滑な事業承継を図る。

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

これまで本会では、経営指導員が情報連絡員となって、全国商工会連合会の景気動向調査で毎月景況感等のヒアリング調査を実施してきたが、ヒアリングした景気動向調査の詳細な分析及び事業者への提供は不足していた。

今後、小規模事業者が持続的発展を図るためには、地域の経済動向を把握した上で経営状況分析や事業計画策定に繋げることが重要であるため、ビッグデータを活用した分析及び事業者への提供を実施する。

(2) 目標

項 目	現 状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①地域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	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

① 国が提供するビッグデータの活用

国が提供する「RE S A S（地域経済分析システム）」やそのサマリー機能を活用し、経営指導員が中心となって本町の経済動向分析を行い、年1回公表する。

(ア) 調査を行う項目

産業別の売上高・付加価値額、業種別の産業特性、滞在人口など

(イ) 分析手法

サマリー機能から抽出されたデータを基に製造業・小売業等の出荷額・販売額等を取りまとめ、本町の経済構造・滞在動向等进行分析し、小規模事業者の外部環境分析、事業計画策定に活用する。

② 景気動向調査等の活用

本会が毎月実施する景気動向調査、全国商工会連合会が4半期ごとに実施し、宮崎県商工会連合会が集計分析する宮崎県版中小企業景況調査（調査対象企業数150社）を活用して本会独自の分析結果を取りまとめ、年4回公表する。

(ア) 調査を行う項目

売上額、採算、資金繰り、業況、設備投資、経営上の問題点

(イ) 分析手法

経営指導員等が宮崎県版中小企業景況調査の結果と景気動向調査による3か月分のヒアリング結果进行分析・加工し、各小規模事業者の経営環境分析に活用する。

(4) 成果の活用方法

上記取組により収集・調査・分析した結果は、商工会ホームページに掲載して、広く町内小規模事業者にも周知するとともに、経営指導員等が経営状況分析及び事業計画策定支援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

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について、関連する食料品製造業者に案内する程度で、その後のフォローアップが不十分であった。

今後は、その評価結果につ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

項 目	現 状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
① 求評会への参加 事業者数	1 社	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
② アンケート調査 実施事業者数	－	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社

(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。

(ア) 対象事業者

野菜、果物、茶、地鶏、鰻等町特産品の加工を手掛ける食料品製造業者

(イ) 評価を求める項目

味、食感、パッケージ、容量、価格 等

(ウ) 分析手法

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。

② 商談会での来場バイヤーへのアンケート調査

福岡市で開催される商談会「FOOD STYLE」において、来場するバイヤーに対して、試食・アンケート調査を実施する。

(ア) 対象事業者

野菜、果物、茶、地鶏、鰻等町特産品の加工を手掛ける食料品製造業者

(イ) 調査項目

味、食感、パッケージ、容量、価格、取引条件 等

(ウ) サンプル数

来場バイヤー 50 人

(エ) 分析手法

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。

（４）成果の活用方法

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する。

4. 経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

これまで本会では、小規模事業者の経営状況については、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、伴走的に問題解決に取り組むことが重要である。

（２）目標

項 目	現 状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
経営状況分析件数	1 8 件	2 4 件	2 4 件	3 0 件	3 0 件	4 0 件

（３）事業内容

経営指導員等による巡回・窓口相談を介して対象者の掘起しを行い、個別の経営分析に繋げる。

① 対象者

自社の経営状況把握や事業計画策定等に意欲を持ち、売上や販路の拡大を目指す事業者又はその可能性を持つ事業者、事業承継を計画している事業者を選定する。

② 分析を行う項目

（ア）経営基礎情報

経営状況、経営資源、経営上の課題 等

（イ）財務分析（定量分析）

売上高、営業利益、経常利益、収益性、成長性、生産性、効率性、安全性 等

（ウ）SWOT分析（定性分析）

強み、弱み、機会、脅威 等

③ 分析手法

令和元年度に導入した「経営支援基幹システム（BIZミル）」の経営支援機能を活用し、経営指導員等が経営状況調査シートに基づくヒアリングにより経営基礎情報を分析する。また、決算データに基づき財務分析、ヒアリングによりSWOT分析を実施する。

(4) 分析結果の活用方法

分析結果は、「経営状況調査分析表」、「経営状況詳細分析表」として見える化して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。

また、「B I Zミル」を活用することで、分析結果が自動的にデータベース化され、全職員で共有できることで、経営指導員等のスキルアップにも活用することができる。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

これまで本会では、主に金融相談や小規模事業者持続化補助金申請相談の際に事業計画策定支援を実施してきたが、事業者は補助金獲得等のみを目的としていることが多く、計画の継続的な実行の重要性を認識させることが十分できなかった。

今後、小規模事業者が持続的発展を図るためには、事業計画策定の本来の意義や重要性を理解させた上で、経営指導員等が伴走的に支援を継続することが課題である。

(2) 支援に対する考え方

経営分析を行った事業者の中から、小規模事業者持続化補助金や新富町商工業振興補助金の申請等を契機として経営計画の策定を目指す事業者で、実現可能性が高く、販路拡大に繋がる計画を選定し、事業計画の策定に繋げていく。

また、喫緊の課題である事業承継を計画している事業者も優先的に計画策定の支援を行う。

(3) 目標

項 目	現 状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
事業計画策定件数	1 8 件	2 0 件	2 0 件	2 5 件	2 5 件	3 0 件

(4) 事業内容

① 支援対象

経営分析を行った事業者を対象とする。

② 支援手法

本会で導入している「B I Zミル」の経営支援機能を活用し、宮崎県中小企業基盤強化事業の専門家や宮崎県よろず支援拠点の専門家を活用しながら、経営指導員を中心に事業計画の策定支援を実施する。

また、事業承継に関しては、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協力した策定支援を行う。

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

これまで本会では、小規模事業者への巡回・窓口相談を通じて、持続化補助金等の採択を受けた計画のフォローアップ支援は行っていたが、補助事業終了とともに支援が途切れるケースも多かった。

今後、小規模事業者の持続的発展を図るためには、3～5年間の事業計画の進捗管理を定期的・継続的に実施し、PDCAのサイクルを確立して計画の実効性を高めることが重要となっている。

(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。原則、計画策定後、4半期に1回巡回訪問によるフォローアップを実施することとするが、事業者の進捗状況により、訪問頻度の調整も行う。

(3) 目標

項 目	現 状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①フォローアップ 対象事業者数	18件	20件	20件	25件	25件	30件
②フォローアップ 延回数	48回	80回	80回	100回	100回	120回
③売上増加目標の 達成者数	—	7件	7件	10件	10件	15件

(4) 事業内容

事業計画を策定した全事業者を原則4半期に一度巡回訪問し、計画の進捗状況等の確認を実施する。ただし、進捗状況が芳しくない場合は訪問頻度を増やし、順調に計画実行されている場合は頻度を減らすなど、事業者に応じて臨機応変に対応する。

なお、計画実施の停滞・遅延等により計画とのズレが生じている場合は、経営指導員等が中心となって、外部専門家等の第3者も交えて当該ズレの発生要因や今後の方策等を検討し、フォローアップ頻度の見直し、計画の修正等を行う。

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

本会では、平成30年度から伴走型補助金を活用して、宮崎市内のショッピングセンター内で「しんとみ市」を開催し、町内小規模事業者が開発した新商品等の販路開拓支援を実施してきた。

しかしながら、一般消費者へのPRにはなるものの、バイヤーの目に留まることは少なく、継続的な取引先開拓には繋がらなかった。

今後は、バイヤー向けの商談会等にも積極的に参加を支援し、県内から九州都市部、東京等都市部へと、事業者の発展段階に併せた販路開拓に取り組んでいく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業者の生産力・販売力に応じて、県内や九州都市部で開催される既存の展示即売会・商談会への出展を目指す。出展に当たっては、経営指導員等が中心となり、専門家の活用も計りながら事前支援、出展期間中の同行支援、事後支援などきめ細やかな伴走支援を行い、取引成立の実効性を高める。

(3) 目標

項 目	現 状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①展示即売会出展事業者数	—	2 社	2 社	2 社	3 社	3 社
②売上額／社	—	1 0 万円	1 0 万円	1 0 万円	1 0 万円	1 0 万円
③商談会出展事業者数	—	3 社	4 社	4 社	4 社	4 社
④成約件数／社	—	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件

(4) 事業内容

① 「秋のうまいもん市」出展事業（B t o C）

毎年、宮崎空港ビル（株）が空港内のオアシス広場で開催する即売会であり、令和元年度は宮崎県商工会連合会との共催で実施された。宮崎の空の玄関口で開催される展示会で入場客も多く、良い商品であれば、空港ショップでの継続的な販売取引獲得も期待できる。

(ア) 支援対象

需要動向調査等を通じて事業計画を策定した事業者で、地場産品（野菜・果物、地鶏、鰻等）の加工品を製造する食料品製造業者とする。

(イ) 支援手法

商工会が出展者数に応じたブースを借上げ、販路拡大を計画している既存・新商品の新たな需要の拡大を支援する。

なお、経営指導員等と専門家が連携して、展示レイアウト等の事前指導、顧客の評価・反応を分析した上での商品改良検討などの事後指導を実施する。

② 「みやざき地場産品商談会」出展事業（B t o B）

毎年、宮崎県商工会連合会が主催して宮崎市内で開催される商談会で、東京都等から5社程度のバイヤーが参加している。近隣の宮崎市で開催され、完全予約制の個別商談であるため、商談会参加経験の乏しい小規模事業者も参加しやすい商談会となっている。

(ア) 支援対象

①と同様の食料品製造業者とする。

(イ) 支援手法

事前にFCPシートの提出が必要となるため、経営指導員等が作成支援して参加する。事後にはバイヤーによる評価シートが宮崎県商工会連合会から提供されるため、事業者とともに評価の分析を行い、商品改良の参考とする。

③ 「FOOD STYLE」出展事業（B to B）

（株）イノベントが主催する商談会で、九州では、福岡市で毎年開催されている。2019年秋の商談会では、2日間で九州を中心として約570社が出展し、延13,000名ほどのバイヤーが来場する大規模な商談会で、新規取引先の開拓に非常に有用である。

（ア）支援対象

①、②と同様の食料品製造業者とする。

（イ）支援手法

事前に専門家を招聘して、商談会での効果的なブース設営・商品陳列・プレゼンテーション手法等を研修して商談会に臨む。

商工会が出店者数に応じたブースを借上げ、当日は経営指導員等も同行し、バイヤーへのアンケート調査等の支援を実施する。

また、商談会終了後は、アンケート調査結果の分析と事業者へのフィードバック、サンプル提供した商談相手へのアプローチ支援など、商談の成立に向けた実効性の高い支援を実施する。

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

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

令和元年度までは、宮崎県商工会連合会が設置する経営発達支援事業評価委員会で評価・検証し、その改善について助言を受けていたが、法改正により新たな仕組みづくりが必要となっている。

（２）事業内容

新富町産業振興課長補佐、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等の専門家）を構成員とする「新富町商工会経営発達支援事業等協議会」を設置し、年1回以上開催する。

当協議会で経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行い、商工会理事会にフィードバックした上で、事業の改善・見直し等を行う。

また、当協議会の評価結果は新富町商工会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者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

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等には継続的に参加しているが、経営指導員及び経営・情報支援員の計画策定支援能力の全体的な向上には結びついていないのが現状である。

今後、組織全体として小規模事業者の持続的発展に寄与するため、職員個々の更なる資質向上への取組と支援に関する知的資産の共有化が必要となっている。

(2) 事業内容

① 外部支援機関が実施する講習会の活用

経営指導員等においては、事業者へのヒアリングの中から経営課題を抽出し、強みを活かした事業計画を明示化するノウハウが不足していることから、中小機構南九州事務所が実施する「地域支援機関職員向けセミナー」や中小企業大学校人吉校が実施する「支援機関職員向け研修」を積極的に受講し、経営計画策定支援能力の向上を図る。

なお、研修で習得したノウハウを共有化するため、研修会終了後、参加者による報告会を開催する。

② O J Tによる資質向上対策の実施

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 B I Z ミルによるデータ共有化

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。

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

本会では、これまでも西都・児湯地区管内の6商工会で、年2回研修会を開催して、小規模事業者支援に関するノウハウ交換を実施してきたが、これに加えて更なるノウハウ習得のため、他支援機関を交えての情報交換を行うことが課題となっている。

(2) 事業内容

① 西都・児湯地区6商工会定期研修会の開催（年2回）

これまでも実施してきた定期研修会になるべく多くの職員が参加し、小規模事業者支援に関するノウハウの情報交換を行う。

② 宮崎県事業承継ネットワーク「ワーキングチーム会議」への参加（年2回）

宮崎県事業承継ネットワークブロックコーディネーターが中心となって開催する「ワーキングチーム会議」に参画し、他商工会の取組状況の情報共有、計画策定支援ノウハウの習得を図る。

③ （財）こゆ地域づくり推進機構（こゆ財団）との意見交換会（年2回）

こゆ財団は、新富町が主導して設立した一般財団法人で、ふるさと納税に関する町受託業務、スマート農業の推進、創業サポート、朝市開催による地域活性化など様々な事業を展開している。

新富町、こゆ財団、商工会の3者合同で意見交換会を開催し、行政を交えた農業者との連携、創業支援に関するノウハウなどの一層の向上を図る。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 1. 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

商工会においても、新富町カード会のポイント事業による個店の魅力アップや各種イベント開催による地域経済活性化にこれまで取り組んできた。

しかしながら、町全体への波及効果は期待したほどは得られておらず、今後、地域経済の核となる取組が求められている。

(2) 事業内容

- ① サッカーチーム「テゲバジャーロ宮崎」ホームタウン化を核とした地域活性化
現在 JFL に所属する「テゲバジャーロ宮崎」は、Jリーグクラブライセンスの交付を受け、県内初となる Jリーグ参入を目指している。新富町内のホームスタジアムも令和3年2月の完成に向けて工事が進んでいるところである。

このテゲバジャーロ宮崎のホームタウン化を核として地域活性化を図るため、商工会が中心となって、新富町、こゆ財団、テゲバジャーロ宮崎運営担当者、飲食・宿泊・観光関連事業者を構成員とする「商業活性化委員会」を組織し、年3回程度開催する。

当委員会で、競技場周辺での賑わい創出、各種大会・イベント誘致による地域活性化策を継続的に検討・実施する。

- ② こゆ財団との連携による地域活性化

こゆ財団では、朝市の開催や創業サポート事業など商工会が行う事業と目的が共通する事業を数多く展開している。また、スマート農業の推進に力を入れるなど、今後の農商工連携に繋がる情報・ノウハウも蓄積されている。

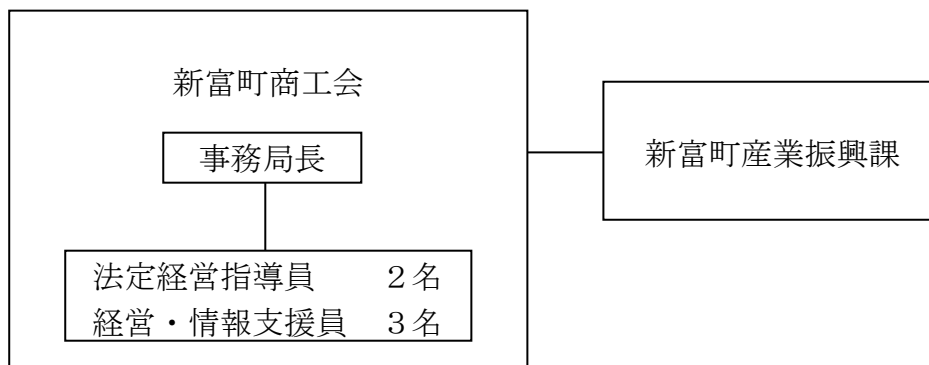
上記 10-(2)-③の意見交換会を通じて、商工会が一体となって取組むことで、中心商店街への新規創業の創出、朝市等イベントの活性化・規模拡大、地域農産物を活用した新規特産品の開発などを進め、地域経済への波及効果の最大化を図っていく。

(別表 2) 経営発達支援事業の実施体制 (変更後)

経営発達支援事業の実施体制

(令和 6 年 5 月現在)

(1) 実施体制



(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 法定経営指導員の指名、連絡先

■氏 名：黒田 晃広 佐藤 友哉

■連絡先：新富町商工会 TEL. 0983-33-1231

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 新富町商工会

〒889-1414 宮崎県児湯郡新富町富田南 1 丁目 1 1 2 番地 2

TEL 0983-33-1231

FAX 0983-33-1232

E-mail shintomi@miya-shoko.or.jp

② 新富町産業振興課

〒889-1493 宮崎県児湯郡新富町上富田 7 4 9 1

TEL 0983-33-6029

FAX 0983-33-4862

E-mail kikaku2_g@town.shintomi.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	4, 000	4, 000	4, 000	4, 000	4, 000
専門家謝金	500	500	500	500	500
専門家旅費	100	100	100	100	100
職員旅費	200	200	200	200	200
ソフトウェア、サービス費	200	200	200	200	200
展示会等出展費	3, 000	3, 000	3, 000	3, 000	3, 000

(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、手数料等収入、伴走型補助金、新富町補助金 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