

経営発達支援計画の概要

実施者名	大宜味村商工会（法人番号：1360005003465） 大宜味村役場（地方公共団体コード：473022）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	大宜味村の特性、課題等を踏まえ、村の総合計画との整合性を図り、これまで本会が取り組んできた事業等を検証することが重要である。 村内小規模事業者支援機関として、地域小規模事業者への売上増加・利益の改善につながる経営力向上や集客に繋がる販路拡大等に向けた伴走型支援と新たな経済循環の創出を図る。また村民の高齢化にともなう小規模事業者の廃業を抑えるため、事業承継に関する啓蒙活動を行い、次の世代に事業承継を行い、新陳代謝を高めていく。これらにより、小規模事業者の経営基盤の強化及び持続的発展を促す。
事業内容	I. 経営発達支援事業の内容 1. 地域の経済動向調査に関すること 地域の経済動向調査・分析を行う。 2. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談等の経営支援を通して経営状況の分析を行う。 3. 事業計画策定の支援に関すること 経営分析等を行った事業者の中から計画策定を目指す意欲的な事業者に対し事業計画策定支援を行う 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画策定後のフォローアップ支援を行う。 5. 需要動向調査に関すること 個店事業所の商品、サービスのアンケート調査、分析を行う。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会・商談会等への参加と新たな販路開拓にはDX推進が必要であることを理解し取組支援を行う。
連絡先	【大宜味村商工会】 〒905-1303 沖縄県国頭郡大宜味村字喜如嘉 320 番地 tel：0980-44-3442 fax：0980-44-3343 e-mail：info@bunagaya.jp 【大宜味村役場 企画観光課】 〒905-1392 沖縄県国頭郡大宜味村字大兼久 157 番地 tel：0980-44-3007 fax：0980-44-3139 e-mail：kikaku@vill.ogimi.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

大宜味村は沖縄本島北部に位置し、やんばる 3 村と呼ばれる国頭村・東村に隣接しており、やんばる 3 村の玄関口となっている。総面積の約 76%が森林に囲まれ、その山々は 2021 年に世界自然遺産に登録された。国道が海岸線沿いに面して交通のアクセスが良いことと、亜熱帯の大自然と景勝地めぐりやトレッキング、カヌーなどレジャーが盛んで、週末等は中南部からのドライブやバイク・自転車などのツーリング客が多く訪れている。



〈大宜味村の商工業〉

村内商工業は泡盛製造や全国的に知名度がある芭蕉布をはじめ、主に移住者による陶芸や木工等の工芸産業が盛んである。また、生産量が全国 1 位を誇る柑橘のシークワサーがあり、最近ではカラキ（琉球シナモン）を活用した 6 次産業化、耕作放棄地解消にも資する日本蕎麦の生産・加工等の農商工連携などに取り組んでいる。

村内の商工業者及び小規模事業者数は(表 1)は減少傾向にあり、その特徴は業種別で見ると、建設業、小売業、サービス業が大きく減少していることが要因となっている。その反面、製造業においては増加傾向にある。

表 1：商工業者数及び小規模事業者数（経済センサスより）

	商工業者数	小規模事業者数	建設業	製造業	卸業	小売業	飲食・宿泊	サービス業	その他
平成21年	139	124	22	9	0	57	14	31	6
平成24年	134	122	18	14	0	53	14	28	7
平成26年	122	112	14	19	2	41	11	26	9

〈大宜味村の人口推移〉

村の人口推移で平成 22 年から令和 2 年の 10 年間に於いて減少傾向で 129 人の減少となっている。また高齢率も増加傾向にあり、令和 2 年は全体の約 4 割が 65 歳以上の高齢者で高齢社会となっている。

表2：大宜味村の人口推移（国勢調査より）

	平成 22 年		平成 27 年		令和 2 年	
	人口	高齢率	人口	高齢率	人口	高齢率
大 宜 味 村	3, 221	30. 8%	3, 060	32. 5%	3, 092	37. 1%

〈購買流出と小売業の売上減少〉

平成 30 年度に公表された沖縄県の購買動向調査(表 3)において、隣接する名護市への吸収率データを分析すると、各項目において 70%以上となっている。

近年はECサイトでの購買も増加傾向も予想される。吸収されていない購買者に関しては地理的環境もあるが、車を持たない高齢者が集落内の共同売店等を利用しているものと推測される。商圈の人口減少や購買環境の変化に伴い、以前は各集落内にあった商店も売上減少に伴う経営難によって小売業の店舗数が減少傾向にある。以上のことから、内需のみに頼った経営が厳しい状況になっている。

表3：購買動向における大宜味村の名護市への吸収率（沖縄県購買動向調査報告書より）

	実用 衣料品	ファッショ ン衣料品	日用品	家具 家電	身回品	贈答品
大宜味村	80.0%	73.5%	93.3%	88.5%	76.5%	90.0%

〈経営者の高齢化と雇用受け皿の減少〉

現在の小規模事業者の経営者の年齢構成を商工会員事業所だけで見ても、57.3%が60歳以上で約半数を占めている。現在、高齢を理由に廃業は少ないが、巡回等により把握している経営者の意向状況を踏まえると、売上減少かつ利益減少に伴う経営難等の理由で後継予定者がいないという状況が大半である。

その他、商工業においては直近の平成26年経済センサスでは、ほぼ9割が小規模事業者であり、雇用の面における現状としては、主に建設業や福祉サービス業が受け皿となっている。しかし、福祉サービス業は大きく成長しているものの、建設業においては公共事業の減少と同時に雇用においても減少傾向にある。

それ以外の産業における雇用の受け皿が少ないため、本島中南部に多くの人材が流出しており、そのことが当該地域の人口減に大きく影響している。

〈観光入域客数〉

道の駅おおぎみの入域客数(表4)について、直近3年間の表を見ると減少傾向にあったが、令和5年は増加に転じている。入域客数は更に増加することが見込まれ、外貨獲得の可能性を秘めている。

表4：道の駅入域客数(大宜味村より)

施設名及び場所	令和3年度	令和4年度	令和5年度
道の駅おおぎみ	137,441 人	136,012 人	136,566 人

② 課題

人口減少に伴う内需の購買減少、購買動向変化に伴う大型店舗等への流出や公共事業の減少が大きな影響を受けており、経営基盤の弱体化を招いている。経営基盤を強化するためには個社の強みを活かした新たな取り組みや外需獲得が出来る仕組み作りを行っていく必要がある。

1. 外需獲得を進めていくには観光関連産業が主たる牽引役となってくるが、宿泊施設

や観光スポット等の整備が十分でない。今後の観光需要の機会拡大が予測されるが受入体制において多くの課題を抱えている。

2. さらに、現状でも記述したように経営者の高年齢化が進んでいるため、今後 10 年先を見据えると事業承継等での新陳代謝を図るべく啓蒙を進め、意識改革をしつつ早期の取り組みが必要である。また、事業承継に至らない理由が、事業を引き継いでも売上増や利益増に結び付く事業計画等がないことも要因の一つになっている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10 年程度の期間を見据えて

小規模事業者は、地域での雇用の受皿や地域活性化を図る上でのリーダー的存在であり、果たす役割は多岐にわたる。当会では、地域に小規模事業者が存在することの重要性を認識し事業所支援に取り組んでいく方針である。従来の巡回訪問や支援施策の活用に加え、今後は「対話と傾聴」を重視し、「アフターコロナを見据えたビジネスモデルの再構築」、「個社支援強化による戦略的経営の実現」、「地域経済の持続的発展のための事業承継、創業支援」など、地域に密着した支援機関だからこそできる伴走支援を展開する。

②大宜味村総合計画との連動性・整合性

大宜味村はまちの将来像である「教育・歴史文化の輝く健康長寿村」を実現するため、「豊かな自然が生み出す活力ある村づくり」「健康長寿と子育て・弱者を支える結の村づくり」「歴史に学び人を育む文化の村づくり」「安心・安全な住みよい村づくり」の 4 つの基本目標を定めている。その基本目標に基づき、地域資源を適切かつ意欲豊かで活力あるまちづくりに努めている。

当会としては、行政と一体となり地域活性化に取り組むため、大宜味村が掲げる計画と連動し、小規模事業者の経営力強化、地域資源の活用、地場産品の開発等の経済振興の一翼を担う。

③商工会としての役割

これまでは、税務・労務・金融等の支援ニーズに対し「経営改善普及事業」を中心とした支援を実施してきたが、昨今の社会情勢や経営環境の変化により、高度かつ専門的な相談が増加する傾向にある。当会は村内の小規模事業者の持続的な発展のため、売上拡大、利益確保に繋がる仕組みづくり、事業計画策定等、将来を見据えた相談に対応していくことが求められ、地域にとって身近で頼れる支援機関として商工会の役割を果たしていく。

(3) 経営発達支援事業の目標

「長期的振興のあり方」や現状と課題を踏まえ、資源を最大限に活用し、各支援機関と連携を図りつつ、今後 5 年の目標として下記の 2 点を重点に取り組む。

- ① 内需型から脱却した外需獲得による小規模事業者の売上増・利益増対策
- ② 小規模事業者の高齢化に伴う事業承継等の支援で廃業予防・阻止対策

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、目標達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①外需獲得をしていくために経済動向やニーズ調査等の支援を行い、個社の強みを活かした「新たな取り組み」とのマッチングが出来るように各関係機関と連携した伴走型支援を行っていく。

さらに、地域資源を活用した6次産業化・農商工連携等での素材等の抽出を行い、大宜味村でしか味わえない特産品開発やツアーなどの「モノ・サービス」を作り出し外需獲得に繋げていく。

②小規模事業者の高齢化が進んでおり、今後、高齢を理由とした廃業が進めば大宜味村の商工業者数及び小規模事業者数が大きく減少することが予想される。また、次世代あるいは第3者事業承継には、長く時間を要するため早期の取組みを行っていく必要がある。

そこで、沖縄県事業引継ぎセンターなどの関係支援機関と連携し、事業承継に関する情報の提供などの啓蒙活動を行っていく。事業承継後は、後継者への有形・無形資産等の経営ノウハウの承継や事業計画策定と実施のフォローアップを行う。その取組みを進め、廃業予防に繋げ、次世代に引き継ぎを行っていく。

I. 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) 現状と課題

【現状】

村内事業者へ対しアンケート調査により、地域の経済動向調査を実施し、外部専門機関による情報分析と分析結果をHPにて公表している。

【課題】

これまでは、村内事業所の状況のみの分析を行なっていたが、国が提供するビッグデータの有効な数値や各行政等の統計情報から情報収集・分析し、よりの確に管内小規模事業者を取り巻く外部環境を捉えていく必要がある。今後は小規模事業者が新たな商品開発、販売方法、サービス提供方法を考える際に必要とする詳細な地域経済情報を提供するためにRESAS等も活用し、小規模事業者の持続的発展に向けた有益となる情報提供を行っていく必要がある。

(2) 目標

支援内容	現状	7 年度	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度
①地域の経済動向分析の公表回数	1	1	1	1	1	1
②各種経済動向分析の公表回数	1	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

①地域の経済動向調査

小規模事業者へのタイムリーな情報提供を目的として、「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向調査分析を行い、年1回公表する。

【調査手法】

経営指導員が「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

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業改革策定支援等に反映する。

②景気動向分析

村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」を基に、管内小規模事業者の景気動向等について、調査・分析を行う。

【調査対象】

管内小規模事業者 10 社

(「建設業」「製造業」「小売業・卸業」「飲食業・宿泊業」「サービス業」から2社)

【調査手法】

経営指導員が巡回、窓口指導の際や、セミナー実施時等において調査票を配布し、その場で記入いただく。

【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HPに掲載し、広く管内事業者などに周知する。

経営指導員等が巡回、窓口指導を行う際の参考資料として活用する。

分析結果を相談時に活用する事で、経営状況の把握や今後の事業計画策定を促すきっかけとする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでの需要動向調査は、既存商品の改善、新商品開発、販路開拓の支援策に活用する目的で、県内で開催される特産品フェアにて実施してきた。

【課題】

本調査は、小規模事業者にとって、消費者の意見を収集できる有益な手段であり、調査項目、分析内容、調査場所、調査時期等の精査及び質の向上を継続する必要がある。

(2) 目標

項目	現状	7 年度	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度
調査対象事業者数	1	2	2	2	2	2

(3) 事業内容

商品の改良や新商品開発に向けたアンケート調査

【目的】

既存商品のブラッシュアップや新商品開発などに活用できるような調査項目で、データを収集・分析し、個社支援の参考となる需要動向調査を行う。

【調査手法】

特産品等を製造する小規模事業者に対し、支援事業者が提供する商品・サービスについてアンケート調査票を作成し、イベント等出展会場や、支援事業者の店舗にて来店者に記入してもらう。

【サンプル数】

1 支援事業者につき 20 件のサンプルを収集する。

【調査項目】

味、価格、見た目、パッケージデザイン、購入の動機等、支援事業者が提供する商品・サービスに合った項目

【調査結果の活用】

経営指導員が分析を行い、事業者へフィードバックする。適宜、外部専門家の知見を活用して分析し、商品改良・開発の精度を高める。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現 状】

現在、商工会が実施する経営分析は、金融支援、補助金申請支援時に行う事が主であった。事業承継等については経営指導員が主に巡回・窓口のヒアリング等で状況を掴んでいた程度であり、相談があった際に関係機関と連携支援を行っていた。

【課 題】

経営分析、経営計画策定について補助金の採択、金融斡旋による融資の確定が目的になっていたが、事業者の持続的発展につながる効果的な経営状況の分析と計画を事業者自身が考え自走し実行に移せるような支援を行う必要がある。

(2) 目標

支援内容	現状	7 年度	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度
①事業承継 セミナー・個別支援	0	1	1	1	1	1
②経営分析 セミナー・個別支援	0	1	1	1	1	1
③経営分析事業者数	0	6	6	6	6	6

(3) 事業内容

①事業承継セミナーの開催又は個別支援の実施

小規模事業者の廃業予防・阻止の対策として、事業引継ぎセンターと連携し、事業承継に関するセミナーや個別支援を行なうなど啓蒙活動を重点的に行い、対象事業者の掘り起こしを行う。

②経営分析セミナーの開催又は個別支援の実施

セミナー・個別支援にて経営分析の必要性、事業者自身に自社の財務内容や強み・弱み、機会などの気づきを与えることで、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行う。

【募集方法】

チラシを作成し郵送。また、HPで広く周知を図るとともに巡回・窓口での相談時に積極的な案内を行う。

③経営分析の内容

【対象者】

日頃の巡回・窓口指導、記帳指導事業所、セミナー参加者の中から、意欲的な事業所で廃業予防等の小規模事業者から3社、外需獲得の小規模事業者から3社のそれぞれ6社を選定する。

【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、収支損益分岐点、限界利益率、総資本対経常利益率

《SWOT分析》

強み、弱み、脅威、機会

【分析手段・手法】

経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営自己診断システム」等のソフトを活用し、経営指導員が対象となる事業者からヒアリング等を行い、一緒に分析を行う。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果を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。
- ・分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員やその他の職員全体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】

現在、小規模事業者に対する事業計画策定支援は、金融支援、補助金申請支援時に行う事が主であった。

【課題】

事業改善や経営強化に繋がる事業計画策定支援の継続的な実施が課題である。

また、小規模事業者のDXへの取り組みが遅れている現実があり、ECやSNSなどのITツールの有効性について啓発する取組が必要である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の強みを活かした事業計画に基づいた取り組みは、事業の持続的発展を目指す上で重要である。金融支援、補助金活用で事業計画策定支援を行っているが、融資や補助金の獲得が目的とした計画にとどまっている。今後は意欲ある事業者の経営強化に資する経営分析及び事業計画の策定支援を目指す。

そのためにも、事業計画策定セミナーや個別支援において、具体的な取組について紹介することで、自主的な事業計画策定の意識醸成を図り、2件の事業計画策定を目指す。

また、事業計画策定前段階において、DXに向けたセミナーや個別支援を行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

支援内容	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
①DX推進 セミナー・個別支援	1	1	1	1	1	1
②事業計画策定 セミナー・個別支援	1	1	1	1	1	1
③事業計画策定 事業者数	2	2	2	2	2	2

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催または個別支援の実施

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、セミナーや個別支援を行ない、意欲の高い事業者やより専門的な知識が求められる案件に対して適宜IT専門家を派遣する。

【セミナー・個別支援の内容】

- ・ D X総論、D Xの具体的な活用事例
- ・ S N Sを活用した情報発信方法
- ・ E Cサイトの利用方法等

【募集方法】

チラシを作成し郵送。また、HPで広く周知を図るとともに巡回・窓口での相談時に案内を行う。

②事業計画策定セミナーまたは個別支援の実施

【セミナー・個別支援の内容】

セミナーの受講者や目標に対して、経営指導員等が支援を行い、外部専門家も交えて確実に事業計画書の策定に繋げていく。

【募集方法】

経営分析を行った小規模事業者を主に、窓口・巡回相談時の周知や郵送等にて案内する。

③事業計画策定支援

【支援対象】

経営分析を行った中から策定支援が必要な事業者

【支援手法】

経営分析を行った事業者に対し事業計画策定の意義を啓蒙し、経営指導員が支援を行い、適宜外部専門家も交えながら精度の高い事業計画を策定する。

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】

事業計画策定後は、主に事案が発生するごとに助言・支援を行っていた。
また、事業所の自主性に任せていたため、定期的なチェックやフォローアップを行っていなかった。

【課題】

事業計画の計画達成率を上げるために、継続的なフォローをする必要がある。不定期かつ訪問回数が不十分であったため、今後は定期的な巡回等で事業計画の策定後の進捗管理を改善した上で、事業計画の実効性を高める必要がある。

(2) 支援に対する考え方

①事業計画策定した全ての事業者を対象とし、経営指導員等が四半期に1回の頻度で、巡回訪問の上、事業の進捗状況の確認、改善等の支援を行う。

②定期巡回をする中で計画と進捗状況のズレがある場合や、新たな課題等が出た場合は必要に応じてその課題に対する専門家を派遣し、課題解決を図る。

(3) 目標

支援内容	現行	7 年度	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度
①フォローアップ 対象事業者数	2	2	2	2	2	2
②巡回頻度 (延数)	6	8	8	8	8	8
②専門家派遣 回数	0	6	6	6	6	6
売上増加 事業者数	-	2	2	2	2	2

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員による計画実施に向けた進捗状況確認、軌道修正等のフォローアップを四半期ごとに行う。計画と実績に乖離が生じた場合の課題抽出、解決にあたっては適宜、専門家や関係機関と連携し、専門家派遣制度の活用、助成金等の案内、融資の斡旋等、事業者のモチベーションアップを図りながら計画の実効性を高める。

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】

これまでは各行政主催や沖縄県主催の産業まつりに、参加を通して、小規模事業者へ販路開拓を支援してきた。

【課題】

特産品を購入出来る場所がイベント出店以外では域内の「道の駅」等で、販路開拓に繋がっていない要因の一つでもある。今後は新たな顧客獲得後のリピーターへと繋げていくことが課題。

また、イベント出展前後及び、出展期間中のフォローが不十分であったため、新たな販路開拓に繋がっていない。

(2) 支援に対する考え方

商品開発や新たな販路開拓に意欲のある事業者に対し、販売イベントや商談会出展に向けて、事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中はディスプレイや商品陳列、ポップの効果的な活用提案を行う。さらに、D Xに向けた取組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS 情報発信等、I T 活用による販路開拓に関する相談対応を適宜専門家の指導も交えながら実施する。

(3) 目標

支援内容	現状	7 年度	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度
①物産展・出展事業者数	3	3	3	3	3	3
売上額/社	—	20 万	20 万	20 万	20 万	20 万
②SNS 活用支援事業者数	—	1	1	1	1	1
売上増 利率/社	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

【対象者】

新たな販路開拓・拡大に意欲的で、イベント等への出展を希望する事業者

①物産展等への出展支援

沖縄県商工会連合会が主催する『ありんくりん市』にて商工会がブースを借り上げる。出展にあたっては、経営指導員等が事前に食品表示の適正化、売上向上に繋げる陳列方法、SNSを活用した情報発信等について指導を行い、出展の効果を高める。

さらに、中小機構沖縄事務所が主催する『守礼門プログラム商談会・評価会』にも参加し企業向けの販路開拓を支援していく。

【参考】

・ありんくりん市：沖縄県内最大規模の産業祭りである「沖縄の産業まつり」の一環として開催される特産品フェア。3日間の会期中には県内外のバイヤーや県内一般客、県外観光客等、約 23 万人の来場者が訪れる。

・守礼門プログラム商談会・評価会：全国から百貨店、小売、通販等のバイヤー10～15社が参加。商談の場だけでなく、バイヤーから商品について評価・フィードバックを受けることができる。

【期待される効果】

・ありんくりん市への出展においては、商品や店舗の認知度向上やBtoBなどの新たな販路の開拓、イベント出展への第一歩として、出展前後の取組みなど経験できる。

・守礼門プログラムでは、商談会の参加だけでなく、事前セミナーや個別相談会など専門家からアドバイスを受けることができるため、商談成約率を高め、県外への販路拡大が期待される。さらに商品の開発や改良のための気づきを得る機会となる。

②SNS活用支援

近年、スマートフォンの普及により販売促進のツールとしてSNSの活用が増加している。現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、県内外の顧客獲得のため、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。

【対象者】

SNSを活用した広告や自社PRなどの取組みで新たな販路開拓・拡大を希望する事業者

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】

毎年の事業の進捗状況や評価など各部会や商工会理事会などで行っていたが、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にはなかった。

【課題】

内部の役職員のみで進捗評価を行っていたため、第三者視点が抜け落ちていた。そのため、偏った評価、並びに小規模事業者支援になっていたことが課題である。小規模事業者へ最大限の支援を行うには、第三者で外部有識者（中小企業診断士等）を加えた事業の検討及び評価をしていただき、その地域・現状に見合った事業運営をする必要がある。

(2) 事業内容

① 評価委員会の開催（年１回）

外部有識者として中小企業診断士等を招へいし、当会会長、村企画観光課長、法定経営指導員等を交え、事業の実施状況・成果の評価と、見直しを行う。

② 事業内容の情報公開

事業の実施・評価・見直しの結果を常時確認ができるよう商工会HP等で公表する。

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】

資質向上については、全国商工会連合会のWEB研修、沖縄県商工会連合会が主催する経営指導員研修等や中小企業大学校での研修へ参加している。

【課題】

小規模事業者の持続的発展に資する経営支援にあたって、経営指導員等には、従来の記帳・税務指導に加え、経営分析、計画策定支援、販路開拓等の専門的知識の習得、連携先への橋渡し役を果たすための知識習得が求められている。職員によって支援年数、支援経験、支援方法が異なることから、支援スキル向上は喫緊の課題である。

(2) 事業内容

① 経営支援能力向上セミナーへの参加

経営指導員及び一般職員の支援能力の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び沖縄県商工会連合会主催の研修会等へ参加し、売上、収益向上、販路開拓、事業計画策定等の支援能力向上を図る。

② DX推進に向けたセミナーへの参加

経営指導員等の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、D X 推進取組に係る相談・支援能力向上のためのセミナーに積極的に参加する。

< 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）の取組

クラウド会計ソフト、電子決済システム等の I T ツール、補助金の電子申請等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページや S N S を活用した自社や商品・サービスの P R、情報発信方法等

③ 職員間の情報共有による能力向上

毎月 1 回、全職員参加の情報共有会議を開催し、小規模事業者に関する経営状況や支援内容等について情報の共有を図り、その内容については経営指導カルテに適時適切に記録し情報共有化を行う。また、セミナー参加により得た知識や専門家と連携により得た知識を情報共有会議で支援ノウハウを共有する。

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】

現在は、各種研修会や説明会への参加を通して、各種支援機関と必要な施策に係る情報収集、情報交換を行い、また経営指導員の座談会において支援ノウハウ等に係る情報交換を行っている。

【課題】

各種研修会、説明会等で得られた情報交換だけでは不十分なため、他の支援機関の施策や支援手法等の情報収集を意識し、小規模事業者へ迅速かつきめ細やかに支援策の提供を行えるような支援ノウハウの共有が課題である。

(2) 事業内容

① 経営支援機関との連携支援の強化

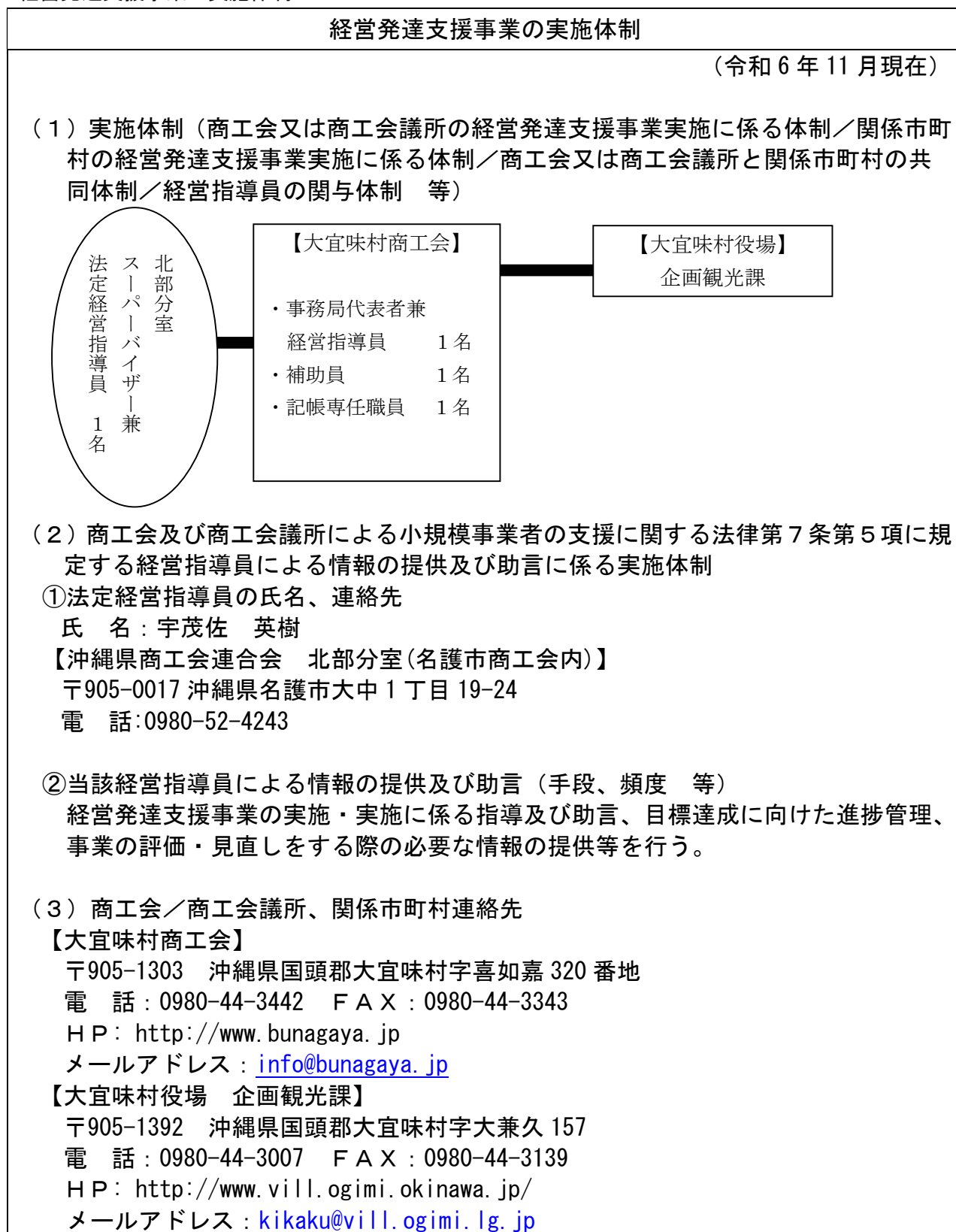
沖縄県産業振興公社、中小機構基盤整備機構沖縄事務所、沖縄県事業承継・引継ぎ支援センター、沖縄県中小企業活性化協議会等に対する個別経営相談、定期の相互巡回等により、支援制度・支援手法の情報共有と連携支援の強化を図る。

② 金融機関との金融支援動向の情報共有強化

沖縄振興開発金融公庫、地元金融機関と連携し、個別の融資相談や融資相談会等を通して、地域の経済動向、資金需要動向、金融支援の手法について、情報共有し、小規模事業者への支援へ活かす。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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)

	7 年度	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度
必要な資金の額	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
1. 経済動向調査	400	400	400	400	400
2. 経営状況分析事業	300	300	300	300	300
3. 事業計画策定支援事業	300	300	300	300	300
4. 事業計画策定後の実施支援事業	300	300	300	300	300
5. 需要動向調査事業	300	300	300	300	300
6. 新たな需要開拓事業	500	500	500	500	500
7. 地域経済活性化事業	400	400	400	400	400

(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
県補助金、村補助金、会費、手数料収入、その他

(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	
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	