

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	宜野座村商工会（法人番号 6360005003428 ） 宜野座村(地方公共団体コード 473138)
実施期間	令和 4 年 4 月 1 日～令和 9 年 3 月 31 日
目標	経営発達支援事業の目標 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方として「地域の商業・サービス業の重点的な育成と発展」や「地域資源を活用した地域振興」をテーマに次の通り目標を定める。 ①小規模事業者の経営力向上に資する伴走型個社支援の実施 ②計画的で円滑な事業承継引継ぎ支援の推進 ③地域資源を活用した商品開発とブランディング支援の強化
事業内容	本事業における目標を達成するため宜野座村商工会は次の方針を掲げる。 ①小規模事業者の経営力向上に資する伴走型個社支援の実施に関する方針 ア．経営資源の有効活用 イ．付加価値の創出 ウ．小規模事業者個々の増収増益 ②計画的で円滑な事業承継支援の推進に関する方針 経営状況分析に加えて、事業承継ヒアリングシート等を用いて後継者候補の存在の有無 や事業者の意思を確認する。小規模事業者の経営状況等を的確に把握し、適切な事業承継計画を立てる。小規模事業者は地域の雇用の重要な受け皿であり、持続的発展を成すことを念頭に支援するとともに、地域に長く根付く企業として地域の子ども達から選ばれる企業づくりを目指す。 ③地域資源を活用した商品開発とブランディング支援の強化に関する方針 ア．商品開発とブランディング イ．販路開拓 商工会職員ひとりひとりが、「伴走型の個社支援により小規模事業者それぞれの増収増益が商工会の使命である」との認識を持ち行動する。また、リーディング事業所に対して事業計画を策定してもらい、その実施について継続的に支援することを通じて、事業計画策定事業所の売上高や利益率のアップを図る。
連絡先	宜野座村商工会 〒904-1302 沖縄県国頭郡宜野座村字宜野座 1213 TEL : (098)-968-8337 / FAX : (098)-968-2301 E-mail : info@ginoza-s.or.jp 宜野座村役場 観光商工課 〒904-1302 沖縄県国頭郡宜野座村字宜野座 296 番地 TEL : 098-968-5125 / FAX : 098-968-5037 E-mail : kankou1@vill.ginoza.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

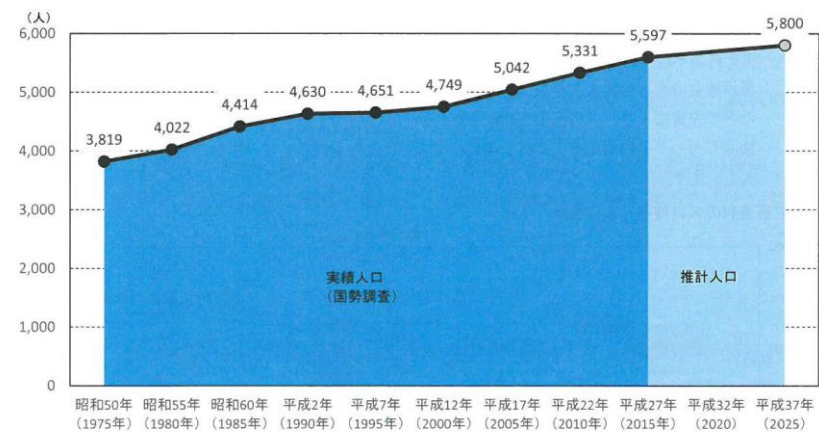
宜野座村は、沖縄本島の中央部の東海岸に位置し、東西約 7km、南北に約 8 kmに伸びており、総面積は約 31.3 km²です。北西部は古知屋岳 (284m)、ガラマン岳 (254m)、漢那岳 (233m) の山並みを隔てて恩納村、南西部は金武町、北部は名護市の 1 市 2 町村に隣接し南東部は太平洋に面している。その山並みから東海岸へ向かって村内に河川が流れ、豊富な水源と肥沃な土壌という恵まれた自然環境により、農業を中心に発展を遂げ、安心・安全な農産物に取り組む「有機の里宜野座村」の宣言、村産イチゴのブランド化に向けた「イチゴの里宜野座村」を宣言しそれぞれの地域の特性を活かして土地利用を推進し、地場農産物の情報発信、地産地消の促進、無農薬野菜や特産品の 6 次産業化による付加価値向上に取り組んでいる。

宜野座村はスポーツ・レクリエーション施設も充実しており、スポーツ合宿の誘致が盛んで日本カヌー連盟の日本代表選手団強化合宿や平成 15 年から阪神タイガース春季キャンプを受け入れており来年で 20 回目を迎える。さらに観光振興にも力を入れ、平成 28 年に沖縄で唯一の重点「道の駅」として登録された道の駅「ぎのぞ」に併設された「宜野座観光拠点施設」が平成 30 年にオープンし、情報発信と休憩、地域連携を強化し宜野座村観光協会が中心となって地域資源を活用した観光プログラムの開発や YouTube を活用した情報発信等を道の駅を核とした観光の活性化に取り組んでいる。

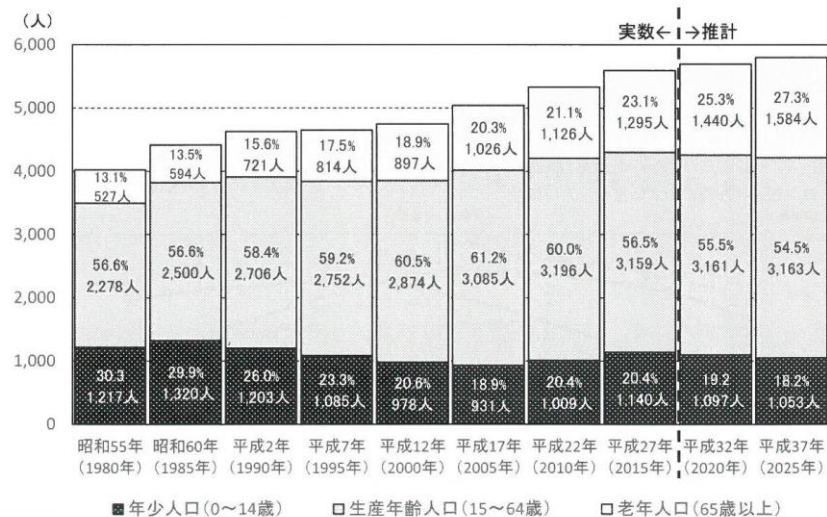


宜野座村の人口は令和 3 年 8 月末現在 6,213 人で平成 27.年度の国勢調査速報値で人口 5,597 人であり年々増加傾向ではあるが、平成 2 年以降の人口増加率は鈍化していたが平成 12 年以降から増加率の伸びがよくなっている。一方で、年齢 3 区分別人口の構成比をみると老年人口の実数及び割合は増加し、着実に高齢化が進展する。年少人口(0 歳～14 歳)は平成 17 年以降増加傾向にある。しかし今後の推計からも少子高齢化に伴う地域活力の低下、生産人口の減少も予想される。

■宜野座村の人口の推移及び推計



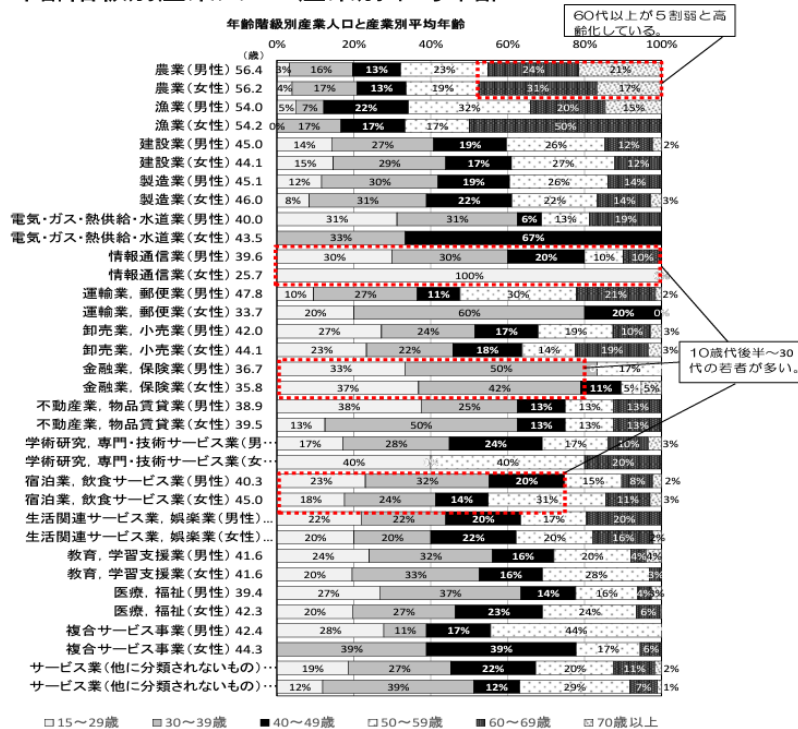
参考：人口年齢3区分の推移及び推計



宜野座村の産業は、食の安全や健康志向が注目を集めるなか、有機農業を軸とした農作物の生産や特産品づくり等による農業を基幹産業とし、新しいニーズへの対応や地域に根差した農業の土台づくりを推進しており、平成22年に安心・安全の産地ブランド形成に向けて「有機の里宜野座村」を宣言し平成25年にはマンゴーの拠点産地として認定を受けたことから、宜野座マンゴーのブランド化を目指して担い手農家の育成、更にはイチゴ狩りの体験型観光で当村のイチゴが脚光を浴びていることから有望な特産品として位置づけ新規就農者の育成に努めており、水産業についても、もずくや海ぶどう、車えびの養殖・栽培の促進に取り組んでいる。

商工業については、地域の伝統文化や豊かな自然を活用した観光の振興に取り組み、特に、本県の東河岸で唯一の道の駅「ぎのざ」や平成30年に完成した「宜野座村観光拠点施設」など、新名所がオープンし活気にあふれ、観光情報の発信と休憩、地域連携の3つの機能を強化しつつ近隣市町村との協力を図りながら東海岸地域の活性化に力を入れている。また、成長著しい情報産業の振興には、情報通信産業特別区及び振興地域として指定されサーバースペースとコールセンターからなる「宜野座サーバーファーム」があり、「働く環境・くつろぎの環境・住む環境」の3つのキーワードを重要なポイントとしてIT産業を集積させ、主財源の確保や雇用創出などに繋げている。また、就業人口も人口と同様に増加傾向であり、平成22年は2,413人となっているが、平成27年の生産年齢人口（国勢調査）が若干減少していることや人口減少時代等を踏まえると、これまでのように就業人口が増加することは厳しいと予想され、第1次産業は高齢化に伴う減少傾向が続き、第2次産業は平成2年をピークに減少、第3次産業は増加傾向である。

■年齢階級別産業人口と産業別平均年齢



■産業（中分類）別就業者数（平成22年）

	宜野座村の従業者数(人)			従業者数の割合(%)		
	合計	男性	女性	全国	沖縄県	宜野座村
就業者総数	2,413	1,367	1,046	100%	100%	100%
第1次産業	418	311	107	4.0%	5.0%	17.3%
農業・林業	371	270	101	3.7%	4.5%	15.4%
漁業	47	41	6	0.3%	0.5%	1.9%
第2次産業	333	256	77	23.7%	14.0%	13.8%
鉱業・採石業・砂利採取業	2	2	-	0.0%	0.0%	0.1%
建設業	252	211	41	7.5%	9.2%	10.4%
製造業	79	43	36	16.1%	4.8%	3.3%
第3次産業	1,638	786	852	66.5%	72.3%	67.9%
電気・ガス・熱供給・水道業	19	16	3	0.5%	0.5%	0.8%
情報通信業	13	10	3	2.7%	2.0%	0.5%
運輸業・郵便業	68	63	5	5.4%	4.9%	2.8%
卸売業・小売業	219	103	116	16.4%	14.9%	9.1%
金融業・保険業	25	6	19	2.5%	1.9%	1.0%
不動産業・物品賃貸業	16	8	8	1.9%	1.9%	0.7%
学術研究・専門・技術サービス業	34	29	5	3.2%	2.8%	1.4%
宿泊業・飲食サービス業	218	87	131	5.7%	8.1%	9.0%
生活関連サービス業・娯楽業	86	41	45	3.7%	4.1%	3.6%
教育・学習支援業	147	50	97	4.4%	5.2%	6.1%
医療・福祉	371	112	259	10.3%	12.1%	15.4%
複合サービス事業	36	18	18	0.6%	0.7%	1.5%
サービス業(他に分類されないもの)	197	113	84	5.7%	7.9%	8.2%
公務(他に分類されるものを除く)	189	130	59	3.4%	5.4%	7.8%
分類不能	24	14	10	5.8%	8.7%	1.0%

資料：国勢調査

県より公表されている平成26年経済センサス活動調査による村内の事業所数は220社で、業種別に建設業35社、製造業10社、卸小売業48社、宿泊飲食業36社、その他サービス等91社となっている。産業分類別にみると最も多いのが「サービス業」で41.3%、次いで「卸売・小売業」で21.8%、次いで「宿泊飲食業」で16.3%、「建設業」で15.9%となっている。

「第5次宜野座村総合計画（基本構想・前期基本計画）（H28年度～H37年度）」では、商工業の振興の基本構想について、次の通り記述されている。

(第5次宜野座村総合計画より抜粋)

(1) 基本方針施策4－3 地域特性を活かした観光・商工業育成

① 施策のめざす方向

地域の魅力である「自然」と先人たちが培い地域で息づいている「文化(人々の暮らし)」を基調とし、基幹産業である「農業・漁業」の振興と併せた観光振興を図るとともに、宜野座村商工会が作成した「経営発達支援計画」が円滑に推進できるよう連携強化に努めます。また、地域ブランドとなる特産品の開発と観光商工の担い手の育成及び観光受入れ体制の強化を図ります。

② 現状と課題(商工業振興、観光振興部分のみ抜粋)

地域の魅力である「自然」と先人たちが培い地域で息づいている「文化(人々の暮らし)」を基調とし、基幹産業である「農業・漁業」の振興と併せた観光を振興する「宜野座村観光振興計画」を平成27年度に制定しました。宜野座村の観光振興を支える一般社団法人宜野座村観光協会及び宜野座村商工会と連携しながら、観光誘客プロモーション、観光プログラムの開発・実施、人材育成、各種イベント等を積極的に取り組んでいます。

本村の商工業の振興を支える宜野座村商工会は、地域活性化の立役者として重要な役割を果たしています。村内の商工業は小規模事業者が多く、高齢化・後継者不足による小売・サービスの廃業、近隣市町村の大型小売店の進出が続き、地域購買力の低下による創業・事業承継の遅れが廃業に繋がる等の課題がみられることから、宜野座村商工会と連携をさらに充実し、村内における消費喚起や事業所の経営基盤の強化、創業・起業のサポート等による商工業の振興が必要となっています。

③ 施策展開(商工会連携のみ抜粋)

ア. 観光振興計画に基づく施策の推進は

- ・ 宜野座村観光振興計画等に基づく施策の具体的な内容を一般社団法人宜野座村観光協会や宜野座村商工会等と検討し、具体的な内容の実施に向けた取組を推進します。

イ. 特産品開発の推進は、宜野座村商工会等と連携

- ・ 宜野座村商工会と連携し、宜野座村産の畜産農水産物等を活用した新たな特産品の開発・普及を推進します。
- ・ 宜野座村商工会や民間企業等と連携し、地域の食材等にこだわった健康料理や特産品を活かしたお菓子等を調査・開発し、村内飲食店や観光施設等における普及に努めます。

ウ. 商工業の振興

- ・ 宜野座村商工会と連携し、村内における消費喚起を図る「水と緑と太陽の里商品券」発行を支援します。
- ・ 村内経済活性化及び村内企業の育成、雇用の拡大を図るため、村内推奨特産品の認定及び村内企業優先使用を推進します。
- ・ 宜野座村商工会と連携し、経営指導員等による巡回・相談、各種セミナー・講習会等の開催、専門家派遣等の経営基盤強化の支援を促進します。
- ・ 宜野座村商工会との連携のもと、創業・起業する村内事業者の事業計画策定や沖縄公庫北部支店等の融資斡旋等の支援を促進します。

エ. 人材育成及び受入れ体制等の強化

- ・ 宜野座村商工会との連携を強化し、宜野座村商工会の会員の活性化を支援します。

①課 題

宜野座村の商工業数の約 93%が宜野座村商工会へ加入し、会員のほとんどが小規模事業者である。特に商業・サービス業の経営は、本村には沖縄自動車道の宜野座インターチェンジと国道 329 号線を利用した北部地区観光の交通の要所であることから、週末や連休などは多くの観光客や行楽客が本村を通行し、その行楽客等の購買需要に依存しているため、新規顧客開拓ができていない状況である。また、全国と同様に小規模事業者の高齢化・後継者不足による小売・サービス業の廃業が多い。沖縄自動車道の宜野座インターチェンジで交通の利便性が向上した反面、地元客はモータリゼーションの普及で村外への移動が容易になり、高速道で 30 分圏内にイオンライカム沖縄や昨年浦添市にオープンした「サンエーパルコシティー」のような大型ショッピングセンターの進出及び近隣市町村の大型小売店の進出が相次ぎ、地域購買力の低下による売り上げ減少への対策や販路確保への対策の遅れが廃業に繋がる等の課題がある。

また、観光振興については、宜野座村、村観光協会等の関係機関と連携し観光関連事業に取り組み、平成 30 年に道の駅「ぎのぎ」内に宜野座村観光拠点施設が完成し年間 100 万人余の来場者が国内外及び村外から訪れているが、域外からの資金流入機会があるにも関わらず村農水産物を活用した特産品やお土産の商品開発ができていないことが課題である。

宜野座村商工会のこれまでの取り組み

(1)経営改善普及事業の現状と課題

①現 状

当商工会は、地域に密着した総合経済団体として、地域商工業者の総合的な振興発展に取り組んできた。主に経営改善普及事業については、基本である金融・経理・税務・労務等支援や、その発展的な支援として経営戦略の立案や経営計画の作成支援、講習会や専門家派遣事業の活用による個別支援とともに、小規模事業者個々の状況に合わせて様々な経営相談を入口に企業の業績向上に繋げる事を意識して実施してきた。近年は、「小規模事業者持続化補助金」による販路開拓支援を活用した事業計画作成支援を行っている。

②課 題

経営支援実施後のフォローアップ及び企業の業績向上等の改善成果の把握が不十分であった。

(2)地域総合振興事業の現状と課題

①現 状

ア.「水と緑と太陽の里商品券事業」プレミアム付商品券発行事業

当商工会では、行政の支援を受け、地域内での購買意欲を促進し消費者の域外流出を抑制する目的でプレミアム付商品券発行事業を開始、発行総額も当初の 550 万円から、現在では 11,000 万円に増額、参加事業者数も増加し、行政・事業者・町民に高評の事業として定着している。

イ. 商工会フェスティバル事業

当商工会は、行政の支援を受け、村産業まつりのステージイベントを実施することで祭り全体を盛り上げ来場者の滞留時間を満足させるなどの評価も得ていた。令和元年度から商工会単独開催となり、従来のステージイベントの他に飲食事業及び食料品加工事業者等の出展、自動車整備業、建設業などの出展に加え村内 3 小学校の児童を対象にした「お仕事体験事業」を実施して、成果は認められている。昨年度は新型コロナウイルス感染症拡大によりオンライン配信による開催を行い村内事業所利用で抽選券を配布しオンライン抽選会を実施した。

②課 題

ア. プレミアム付商品券発行事業

プレミアム付商品券発行事業については、毎年恒例となり定例化・マンネリ化が取扱い事業者の事業参加への意欲が低下し、商品券利用者を取込む工夫が弱いため改善が必要。

イ. 商工会フェスティバル事業

商工会フェスティバルについては、開催日数が一日と短く来場者及び出展募集数にも限りがあることから、WEBを活用したイベントの構築の検討が必要。

(2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

宜野座村の総合基本計画では、「水と緑と太陽の里・宜野座村」を将来像として掲げ、それを実現するため、むらづくりの6つの柱（基本方向）

1. 子供たちの笑顔があふれる文化を育み時代を担う“人づくり”
2. 生涯健やかで地域で支え合う“健康福祉づくり”
3. 自然と共生した環境にやさしい“循環型社会づくり”
4. 魅力と個性にあふれた“産業づくり”
5. 安心・安全で快適な“環境基盤づくり”
6. 知恵と力を結集してみんなでつくる“むらづくり”

とともに、宜野座村に「訪れたい」、宜野座村で「働きたい」、「住みたい」をテーマとしたむらづくり重点戦略が位置づけられている。

当商工会ではこれらを踏まえて今後10年程度の期間を見据えて、人口の減少や高齢化社会といった環境のなかで、次のとおり小規模事業者に対する経営支援等を行い、地域振興を展開していく。

①地域の商業・サービス業の重点的な事業所育成と発展

- ・地域の経済動向を把握し消費者ニーズへの柔軟な対応力を向上させる個者支援
- ・顧客や取引先等の経営資源も含めた計画的で円滑な事業承継引継ぎ支援
- ・点在する地域の観光資源の連携とイベント事業の推進

②地域資源を活用した商品開発と販路開拓支援による地域振興と発展

- ・飲食店や食品加工業をはじめとした特産品等の商品開発支援
- ・地域ブランド「キラリ☆ぎの座」の申請支援と販路開拓支援

これらを基に、宜野座村商工会の長期的なビジョンとしては、「宜野座村総合計画」に歩調を合わせて、商業・サービス業の分野を重点的に支援し、宜野座村の観光振興や特産品等の開発・普及を充実させるとともに、計画的な伴走型支援を行う。また村経済の振興の基盤となる小規模事業者の経営資源の充実・強化を図り、小規模事業者の強みである機動性のある事業活動を展開できるように努める。これらを通じて、宜野座村が掲げる「水と緑と太陽の里・宜野座村」を実現し、地域の子どもたちから選ばれる、住みたい村づくりに向けた取り組みを図っていく。

また、宜野座村商工会の役割としては、村や観光協会等関係団体と連携し、小規模事業者の経営力向上に資する伴走型個者支援や地域資源を活用した商品開発とブランディングを支援していく。

(3)経営発達支援事業の目標

小規模事業者に対する長期的な振興のあり方として「地域の商業・サービス業の重点的な育成と観光振興」や「地域資源を活用した地域振興」をテーマに次のとおり目標を定める。

①小規模事業者の経営力向上に資する伴走型個者支援の実施

商業・サービス業分野へ重点的に支援することとし「経営資源の有効活用」⇒「付加価値の

創出」⇒「小規模事業者個々の増収増益」といった好循環を構築し、「全ての事業者計画を達成し増収増益となること」を目指す。そのため各種分析により事業者の経営課題を明確に捉え、課題解決を図っていく。

②計画的で円滑な事業承継支援の推進

自社の経営状況を分析し経営資源を把握するとともに、地域小規模事業者の持続的繁栄を遂げるために円滑な事業承継を支援する。後継者候補者がいる場合は早期の育成、後継者がいない場合はM&Aによる第三者承継を検討し、小規模事業者個々の発展により雇用の創出を図り、地域から選ばれる企業を育成する。

③地域資源を活用した商品開発とブランディング支援の強化

飲食店や食品加工業をはじめとした特産品等の商品開発を支援する。地域ブランド「キラリ☆ぎの座」については、認定メリットを付与することで魅力があり、地域の事業者から目指される存在にする。そのためには、「商品そのものの魅力を高める伴走型の個者支援」が必要不可欠である。

※「キラリ☆ぎの座」とは

宜野座村の「キラリ」と光る「もの」、「人」、「景色」などの総称で平成30年に宜野座村観光拠点施設が新たに完成、道の駅「ぎのぎ」がリニューアルオープンしたことで新たな宜野座村の観光振興、産業振興の好機と捉えインバウンドを含めた、来村する観光客等に販売する特産品・土産品の発掘、開発により、宜野座村の魅力を発信し、地域の活性化を図ることを目的に、宜野座村のキラリと光る土産品を「きらり☆ぎの座」として認定。

令和元年度「きらり☆ぎの座」認定土産品 結果発表

《土産品部門》

認定商品	事業所名
1 さとうきび茶	ぎのぎファーム沖縄
2 元氣いっぱいパンクッキー	商工会女性部

今回、宜野座村「きらり☆ぎの座」認定土産品に認定された商品は、令和2年4月以降下記ステッカー（ブロンズ）を掲示して販売することができます。今後、年間600セット以上の販売実績をあげた際にはシルバーへと昇格し、3年連続600セット販売を達成するとゴールドステッカーとなって殿堂入りとして認定されます。

さとうきび茶／ぎのぎファーム沖縄

元氣いっぱいパンクッキー／宜野座村商工会女性部

＜ブロンズ＞
きらり☆ぎの座
土産品認定事業者
令和元年度認定事業者
配布ステッカー

＜シルバー＞
きらり☆ぎの座
年間600セット
販売達成事業者

＜ゴールド＞
きらり☆ぎの座
3年連続
年間600セット
販売達成事業者

令和元年度 宜野座村「キラリ☆ぎの座」認定グルメ 結果発表

「宜野座村民がおススメする宜野座村の美味しいお店＆メニュー」

メニュー（店舗名）

- ★第1位 からあげ（キッチンましろ）
- ★第2位 エビのサクサク揚げ（炭焼家てんぷす）
- ★第3位 おトサンド（Cream Cream）
- ★第4位 ソフトクリーム（Cream Cream）
- ★第5位 豚肉のカルシ（B&B タンデム）
- ★第5位 サンドー（Cream Cream）
- ★第8位 サイエロステーキ（ウヤ）
- ★第9位 おじいちゃんそば（おじいちゃん）
- ★第10位 ぜんざい（おじいちゃん）
- ★第10位 オムライス（飯屋）

人気の店舗

※店舗での投票数上位

順位	店舗名
第1位	Cream Cream
第2位	キッチンましろ
第3位	おじいちゃん
第4位	炭焼家てんぷす
第5位	B&B タンデム
第6位	ウヤ
第7位	ひびきバー
第7位	飯屋
第9位	おじいちゃん
第10位	おじいちゃん

宜野座村民が投票したお店の地図

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) 目標達成に向けた方針

本事業における目標を達成するため宜野座村商工会は次の方針を掲げる。

① 小規模事業者の経営力向上に資する伴走型個体支援の実施に関する方針

ア. 経営資源の有効活用

小規模事業者それぞれの経営資源（ひと、もの、かね、情報等）を整理し、また経営状況分析により事業者の現状を把握し、経営資源を無駄なく事業に活かせる体制を構築する。

イ. 付加価値の創出

地域の経済動向や経営状況分析により課題を明確にし、事業者の経営資源や「強み・機会」を活かして付加価値を創出し課題を解決する。

ウ. 小規模事業者個々の増収増益

② 計画的で円滑な事業承継支援の推進に関する方針

経営状況分析に加えて事業承継ヒアリングシート等を用いて後継者候補の存在の有無や事業者の意思を確認する。小規模事業者の経営状況等を的確に把握し、適切な事業承継計画を立てる。小規模事業者は地域の雇用の重要な受け皿であり持続的発展を成すことを念頭に支援するとともに、地域に長く根付く企業として地域から選ばれる企業づくりを目指す。

③ 地域資源を活用した商品開発とブランディング支援の強化に関する方針

ア. 商品開発とブランディング

小規模事業者の経営資源、「強み」「機会」を活かした新たな需要創造や新事業展開に向けた商品・サービスの開発を支援する。また、「キラリ☆ぎの座」認定支援に向けた地域ブランド化を促進するとともに販路開拓につながるよう小規模事業者の競争力を高める。

イ. 販路開拓

需要の掘り起こしや新たな需要開拓に向けて、商品の展示販売会を開催し、テスト販売やマーケティング調査を経て、販路開拓を支援するための事業に取り組む。

商工会職員ひとりひとりが、「伴走型の個体支援により小規模事業者それぞれの増収増益が商工会の使命である」との認識を持ち行動する。また、リーディング事業所に対して事業計画の策定支援を行い、その実施について伴走型支援を通じて、事業計画策定事業所の売上高や利益率のアップを図る。

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]

現状は、経営指導員等による小規模事業者への巡回及び窓口での金融相談や経営相談、記帳・税務相談など日常の相談を通して経済動向を把握してきた。また、全国商工会連合会が実施している中小企業景況調査を応用した独自の景況調査票を作成し村内事業所に対して地域経済動向調査を実施したが回答状況は芳しくなかった。

[課題]

全国商工会連合会が実施している中小企業景況調査を応用した独自の景況調査票を作成し村内事業所に対して地域経済動向調査を実施しているものの、市場調査結果等を活用した専門的な分析が出来ていなかった。

(2)目 標

	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 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	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

(3)事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供する調査結果の活用）

当村において地場産業をけん引する事業者に対し、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」（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」（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」→何を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、事業計画策定等に反映する。

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実施している中小企業景況調査を応用した独自の景況調査票を作成し村内事業所に対して地域経済動向調査を半年毎に年 2 回実施する。

【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て分析を行う。

【調査対象】村内小規模事業者 15 社（製造業 2 社、建設業 2 社、卸売・小売業 4 社、宿泊・飲食業 5 社、サービス業 2 社）

【調査項目】売上額、仕入価格、企業収益、企業の景況感、資金繰り、雇用情勢、雇用動向、設備投資、経営上の課題及び商工会への要望等について調査を行う。

(4)調査結果の活用

- ・情報収集をし、調査、分析した結果を当会ホームページに掲載し、広く村内商工業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回・訪問する際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1)現状と課題

[現 状]

平成 28 年度及び平成 29 年度に宜野座村産業まつり及び商工会フェスティバル等において、新たな特産品づくりを目的にしたアンケート調査を来場者等に対して実施し、商工会誌への掲載や行政等への報告を実施した。また、新商品として開発された「さとうきび茶」について商工会特産品フェアありんくりん市等においてアンケート調査を実施したがその結果についてフィードバックが不十分で活かされていない。

[課 題]

過去にアンケート調査は実施してきたものの、調査項目の不足や統計分析が不十分のため、改善したうえで実施する。

(2)目 標

	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①新商品開発の調査 対 象 事 業 者 数	—	6 社	6 社	6 社	6 社	6 社
②試食、アンケート 調査対象事業者数	—	6 社	6 社	6 社	6 社	6 社

(3)事業内容

①新商品開発の調査

宜野座村産の特産品を活用した新商品を開発するため、村内飲食店 2 社において特産品の「いちご」を活用したスイーツを開発する。具体的には「道の駅ぎのぎ」において、試食及び来場者アンケート調査を実施、調査結果を分析したうえで当該 2 社にフィードバックすることで新商品開発及び分析結果を事業計画に反映する。

【調査手法】

(情報収集)村産いちごが収穫できる 12 月～5 月までの間は、阪神タイガース春季キャンプが開催され多くの観光客が「道の駅ぎのぎ」にも来場するため 2 月、3 月に来場客に開発中のスイーツを試食してもらい、経営指導員等及び道の駅スタッフでアンケートの聞き取り調査を行う。

(情報分析)調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】 100 人

【調査項目】 ①味 ②甘さ ③価格 ④見た目 ⑤サイズ ⑥色 ⑦パッケージ等

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該飲食店に対し直接説明する形でフィードバックし、更なる改良を行う。

②試食、アンケート調査

「宜野座村まつり」、「宜野座村産業まつり」、「商工会フェスティバル」、「商工会特産品フェアありんくりん市」において来場者に対して試食、アンケート調査を実施する。

【調査手法】【サンプル数】【調査項目】【調査結果の活用】は上記①参照

5. 経営状況の分析に関すること

(1)現状と課題

[現 状]

経営指導員、補助員、記帳指導職員による巡回・窓口において主に融資相談及び補助金申請相談の際に財務諸表の分析のみに留まっており、事業経営に関する分析が十分に活かされていない。

[課 題]

経営指導員、補助員、記帳指導職員による相談時に小規模事業者の財務諸表等の分析、技術及びノウハウ等の調査を実施している。分析内容及び調査項目が不十分なため改善した上で実施し、持続的な経営に向けて的確にサポートしていく必要がある。

(2)目 標

支援の内容	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
経 営 分 析 セミナー開催数	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
経 営 分 析 セミナー参加数	—	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
経 営 分 析 事 業 者 件 数	—	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件

(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実施)

経営改善を目的とした経営分析に関するセミナーを継続的に開催し、経営状況の把握に努め、商工会ネット de 記帳を利用者に対しては、前述の「地域の経済動向調査」への調査対象事業者として協力を促す。

②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者の中から販路拡大に対して意欲的な企業2社を選定する。

【分析項目】定量分析「財務分析」と定性分析「SWOT分析」の双方を行う。

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性及び成長性の分析

《非財務分析》下記項目について、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

内部環境	外部環境
・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、IT活用の状況 ・事業計画の策定、運用状況 ・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小企業基盤整備機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し経営指導員が分析を行う。

非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

(4)分析結果の活用

- ・分析結果は、当該事業者へフィードバックし、事業計画の策定等に活用するとともに、継続した伴走型支援を通じて随時更新を図る。
- ・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]

事業計画策定セミナーについては、小規模事業者持続化補助金の申請を目的に中小企業診断士を招聘して「事業計画策定セミナー個別相談会」を実施し、個別案件に対して支援を行っている。

[課 題]

現在の事業計画策定は補助金申請を目的としており、本来の事業計画策定の意義及び重要性が理解されなく目的達成後の実質的な行動については計画策定前の意識及び経営に戻ってしまうケースが多々みられることから事業計画策定の意義や重要性について理解して持続的に計画の実行に繋がるように支援する必要がある。

(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ことが大切であり、5. で経営分析を行った事業者の2割程度/年の事業計画策定を目指す。

また、小規模事業者持続化補助金の申請を契機として経営計画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。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目 標

	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①DX 推進セミナー	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
② 事業計画策定 セ ミ ナ ー	1 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
事業計画 策 定 件 数	—	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社

(4) 事業内容

①「DX 推進セミナー開催・IT 専門家派遣」の開催

DX に関する意識の醸成や基礎知識の習得するため、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るために、セミナーを開催する。

【募集方法】 全会員を対象に DX 推進セミナーチラシを作成し受講者を募集する。

【回 数】 年 2 回開催

【受講者数】 20 名

【カリキュラム】 SNS 活用情報発信セミナー、EC サイト活用セミナー等

セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応、経営指導を行う中で必要に応じて IT 専門家派遣を実施する。

②「事業計画策定セミナー」の開催。

【募集方法】 経営分析事業者を対象に事業計画策定セミナーの目的・内容を説明し受講へ誘導する。

【回 数】 年 2 回開催

【受講者数】 4 社

【カリキュラム】 ・ 自社の現状把握 ・ 経営戦略 ・ 販売計画 ・ アクションプラン
・ P D C A サイクルの構築等

【支援対象】 経営分析を行った意欲的な事業者から計画実現性が高い事業者を対象とする。

事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が支援するが、高度な支援が必要となる案件については、県連スーパーバイザー及びよろず支援拠点など外部専門家を交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

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

[現 状]

これまでは、小規模事業者経営改善資金融資等の利用事業者及び小規模事業者持続化補助金採択事業者に対して事後指導及び事業進捗確認・実績報告の際に「助言・指導」の対応を実施している。

[課 題]

事後指導及び事業進捗確認・実績報告の際に助言や指導を行っているものの、不定期であり、そもそも訪問回数が少なかったことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定した全ての事業者を対象とし、進捗状況により集中的に支援する事業者と順調に進捗している事業者を見極めたうえで訪問回数の増減とフォローアップ頻度を設定する。

(3) 目 標

項 目	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フ ォ ロ ー ア ッ プ 対 象 事 業 者 数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
頻 度 (延 回 数)	—	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回
売 上 増 加 事 業 者 数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
利 益 率 3% 以 上 増 加 の 事 業 者 数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社

(4) 事業内容

事業計画を策定したすべての事業者を対象に、経営指導員等が概ね四半期に一度の頻度 で巡回訪問の上、事業計画の進捗状況を確認、課題改善の支援を行い、事業者と経営指導員間で事業成果・課題を共有し、進捗状況が思わしくなく事業計画に乖離が生じていると判断した場合には専門家を派遣し発生要因や今後の対応策を検討のうえ、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

[現 状]

現状は、主に「宜野座村まつり」、「宜野座村産業まつり」、「商工会フェスティバル」への出店依頼や「商工会特産品フェアありんくりん市」への出展料の一部助成支援や県内外の物産展・展示会等の情報を提供しているが、村内及び県内に限られた範囲にとどまっている。

[課 題]

出展事業者に対しては、事前・期間中・事後のフォローを実施していなかったことから、今後は経営指導員等による出展者へのフォローの実施と出展に際して必要な知識・技術向上に課題があった。

また、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を開催するのは困難であり、県内で開催される既存の催事等で主に「宜野座村まつり」、「宜野座村産業まつり」、「商工会フェスティバル」への出店依頼や「商工会特産品フェアありんくりん市」などの出展にあたって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レイアウト、接客等、きめ細やかな伴走支援できる体制を整える。

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 活用の情報発信、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、理解度を高め必要に応じて専門家派遣等を実施し事業者の段階にあった支援を行う。

(3) 目 標

支援内容	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①物産展 出展 支援事業者数	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
物 産 展 売 上 額 / 者	—	30 万円	30 万円	30 万円	30 万円	30 万円
②SNS 活用 事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売 上 増 加 率 / 者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①物産展 出展支援(BtoC)

県内での販路開拓、商品認知度向上を目的として沖縄県商工会連合会・市町村商工会主催の「商工会特産品フェアありんくりん市」や毎年東京池袋で行われる「ニッポン全国物産展」への出展支援を行い、販路開拓支援に取り組む。また、出展する事業者に対し、商品のブラッシュアップ、食品表示の適正化、SNS を活用した情報発信等について勉強会や専門家派遣による支援を行い出展事業者の売上拡大及び宜野座村特産品等の PR を行う。

【出店前】商品のブラッシュアップ、レイアウトで使用する什器の確認等出展前の事前準備等

【出店中】接客方法、販促物の活用、試食・試飲等サンプル活用等

【出店後】イベント時のみに止まらず、継続的な顧客獲得につながるような SNS 等を活用した営業力強化につながるフォローアップ等

②SNS の活用

宜野座村観光拠点施設へ年間来場者約 5 万人、阪神タイガース宜野座春季キャンプには約 10 万人のファンが来場するため SNS を活用した情報発信を行い、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

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

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]

現状は、当商工会々長、宜野座村役場観光商工課長、県連スーパーバイザーからなる宜野座村商工会経営発達支援事業評価委員会を年度末に開催し各項目に応じて実績を確認し理事会及び総会にて報告するのみである。

[課 題]

事業評価及び見直しをするための経営発達支援事業評価委員会が不定期開催、実施回数が少ないため経営発達支援事業の内容及び実績を評価するまでの情報不足等もあることから改善した上で実施する。

(2) 事業の内容

- ・当商工会理事会と併設して、宜野座村役場観光商工課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「協議会」新設し、半期（10 月、3 月）ごとに経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。
- ・当該協力会の評価結果は、当商工会理事会にフィードバックした上で、実施方針等へ反映させるとともに、当会ホームページ及び商工会誌（年 2 回、商工会員及び村内世帯へ配布）へ掲載することで、地域住民及び地域小規模事業者等が常に閲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

[現 状]

経営指導員等の支援能力向上への取組みについては、全国商工会連合会が実施するWEB研修及び沖縄県商工会連合会が主催する経営指導員研修会、中小企業基盤整備機構の中小企業大学校が実施する専門研修への参加、ほか他支援機関が実施する研修会等への参加等により個々の資質向上に努めている。

[課 題]

経営指導員等が支援能力向上に向けて参加する経営指導員研修会等については、得られた支援情報、ノウハウ等が組織内での共有化を図る仕組み等の整備が課題であるため、改善の上で実施する。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員等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」及び沖縄県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に対し、計画的に経営指導員を派遣する。特に、全国商工会連合会「経営支援マネージャー」の認定要件である、「小規模事業者支援能力向上研修」に派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員の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、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

ア)事業者にとって業務効率化等の取組

RPA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IT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)事業者にとって需要開拓等の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用
オンライン展示会、SNS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

②OJT制度の導入

支援経験豊富な経営指導員が補助員及び記帳指導職員と一緒に巡回訪問や窓口相談の機会を活用してOJTを積極的に実施し、組織全体として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参加した際に修得したノウハウ等については、定期的なミーティング(月2回、年24回)を開催しIT等の活用方法や具体的なツール等の紹介や研修で得た知識等を意見交換行うことで、職員の支援能力向上を図る。

④データベース化

経営指導員等が基幹システムへ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体が相互共有できるようにすることで、一定レベル以上の対応が可能になるようにする。

11. 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]

他支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換は、沖縄県商工会連合会が実施する会議・研修会及び沖縄振興開発金融公庫とのマル経資金担当者連絡会議等がある。

[課 題]

沖縄県商工会連合会が実施する会議・研修会及び沖縄振興開発金融公庫とのマル経資金担当者連絡会議等では、小規模事業者に対する、P D C Aの取組みと、得られた成果の観点からの情報交換が不十分なため、意識を改善した上で参加する。

(2)事業内容

- ①沖縄県商工会連合会主催の経営指導員研修会等では、県内商工会の経営指導員が一堂に集まることから、小規模事業者等の支援に関する施策活用情報の収集、支援力向上習得のほか、各地域の需要動向、支援ノウハウ、課題等について情報交換を行う。(年4回)
- ②北部地区商工会経営指導員部会で開催する「課題発掘意見交換会」には、より高度な経営課題への対応を支援する県連スーパーバイザーも同席することから、創業、販路開拓、経営革新支援等事例ノウハウ等の情報交換を行う。
同様に補助員及び記帳専任職員等の各部会研修において、記帳指導等の現場レベルでの支援ノウハウ等の情報交換を行う。(各部会毎年2回)
- ③沖縄振興開発金融公庫北部支店が開催する「マル経資金担当者連絡会議」において、支店管轄区域内の金融需要動向及び業種別の情報、各商工会の金融支援ノウハウ支援等の情報交換を行う。(年2回)

Ⅲ 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 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]

当村では、地域経済の活性化の方向性を共有する取組みは構築されていないが、行政の支援を受け、地域内での購買意欲を促進し消費者の域外流出を抑制する目的で平成23年度より10%プレミアム付商品券発行事業を開始。初年度発行総額1,100万円に対し、現在では2,200万円へと増額しており、参加事業者数も住民にも好評の事業として実施している。また、商工会フェスティバル事業については平成30年度まで村産業まつりのステージイベントとして行政からの支援を受け開催していたが、令和元年度より当会単独開催となりステージイベントに加え出展事業及び児童を対象に「お仕事体験事業」等を実施している。

[課 題]

プレミアム付商品券発行事業については、毎年恒例となるため取扱い事業者の事業参加への意識が弱く、また、商品券利用者を取込む工夫が弱い。改善をしながら実施する。
単独開催となった商工会フェスティバルについては、開催日数が一日と短く来場者及び出展募集数にも限りがあることから、開催日数の延長とWEBを活用したイベントの構築に改善したうえで実施する。

(2)事業内容

①プレミアム付き商品券発行事業(既存)

行政・事業者・利用者に好評な事業として定着していることから、今後も継続実施していくが「取扱い事業者の意識が弱い」「商品券利用者の取り込みの工夫が弱い。」といった課題の解決に当たっては、宜野座村役場観光商工課と事業に対する意見交換を開催し、事業の評価・検証・改善を行い、事業者の集客力向上の支援を行う。

②商工会フェスティバル事業(既存)

令和元年度から商工会フェスティバル事業は単独開催となり、従来のステージイベントの他に飲食事業及び食料品加工事業者等の出展、自動車整備業、建設業などの出展に加え村内3小学校の児童を対象にした「お仕事体験事業」も一定の参加者があり、成果は認められる一方、開催日は1日と短く、出展数にも限りがあることから「WEBを活用した抽選会参加及びアンケート調査」を実施し当日出展できない事業者の集客力向上の支援を行う。

(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 1 0 月現在)	
(1) 実施体制 経営発達支援事業の実施にあたっては、法定経営指導員を中心とする職員 3 名及び沖縄県商工会連合会北部地区スーパーバイザー 1 名との連携体制で実施する。 スーパーバイザー 1 名 宜野座村商工会 法定経営指導員 1 名 補助員 1 名 記帳指導員 1 名 宜野座村役場 観光商工課	
(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：仲村 伊由 ■連絡先：宜野座村商工会 098-968-8337 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などを行う。	
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先 ①商工会／商工会議所 〒904-1302 沖縄県国頭郡宜野座村字宜野座 1213 番地 TEL：098-968-8337／FAX：098-968-2301 E-mail：info@ginoza-s.or.jp ②関係市町村 〒904-1302 沖縄県国頭郡宜野座村字宜野座 296 番地 宜野座村役場観光商工課 TEL：098-968-5125／FAX：098-968-5037 E-mail：kankoul@vill.ginoza.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	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600
①講習会等開催	400	400	400	400	400
②総合振興費 (プレミアム商品 券、商工会フェステ ィバル事業)	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
③商業振興費 (試食、アンケート 調査、展示会出展費 用等)	500	500	500	500	500
④会議費	100	100	100	100	100
⑤資質向上対策費	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
商工会自主財源(会費、手数料等)、県補助金、村補助金、受益者負担

(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