

経営発達支援計画の概要

|                |  |
|----------------|--|
| 実施者名<br>(法人番号) | 北谷町商工会（法人番号 6360005002594）<br>北谷町役場（地方公共団体コード 473260）  |
| 実施期間           | 令和3年4月1日～令和8年3月31日   |
| 目標             | <p>地域の現状及び課題と、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、次の項目を事業目標に掲げて計画を実行する。</p> <p>①小規模事業者の経営力向上に向けた支援<br/>小規模事業者自らが自社の強み・弱みと経済動向・需要動向を把握し課題を的確に捉え、事業計画を策定する能力を身につけ、事業を実施しPDCAサイクルを実践することで持続的な成長発展を続けていくレベルに到達することを達するまで支援を実施する。</p> <p>②地域資源を活用した既存特産品への支援強化<br/>既存特産品へのブラッシュアップや販路開拓支援を強化し地場産業の活性化を図るとともに、観光物産プロモーションにおける情報発信や観光誘致対策へのアイテムとしての活用につなげる。</p>  |
| 事業内容           | <p><b>I. 経営発達支援事業の内容</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>地域の経済動向、需要動向の調査分析を行う。</li> </ul> </li> <li>経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>巡回指導や経営支援を通して経営状況の分析を行う。</li> </ul> </li> <li>事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>計画書策定を目指す小規模事業者を掘り起こし、事業計画策定の支援を行う。</li> </ul> </li> <li>事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>計画策定支援後のフォローアップ指導を行う。</li> </ul> </li> <li>新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>物産展、商談会等へ参加することによる販路開拓支援を行う。</li> </ul> </li> </ol> <p><b>II. 地域経済の活性化に資する取組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>商工会、北谷町役場等の地域経済団体が定期的に集い、地域活性化懇談会を開催し、地域の方向性を共有する。</li> </ul> |
| 連絡先            | <p>北谷町商工会<br/>〒904-0101 沖縄県中頭郡北谷町上勢頭 837-1 番地<br/>TEL：098-936-2100 FAX：098-936-8845<br/>E-mail：chatan-s@chatans.jp</p> <p>北谷町役場 建設経済部 経済振興課<br/>〒904-0103 沖縄県中頭郡北谷町桑江 226 番地<br/>TEL：098-982-7701 FAX：098-926-2174<br/>E-mail：keizai-sinko@chatan.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

①現状

立地・人口など

北谷町は県都那覇市から約 16km の沖縄本島中部に位置し、北は嘉手納町、南は宜野湾市、東は沖縄市と北中城村に接しており、西側は全て東シナ海に面している。町の総面積は 13.93 km<sup>2</sup>、南北約 6.0 km、東西約 4.3 km のやや長方形の地形となっている。

戦前は県下三大美田の 1 つに数えられる農村として栄えたが、第 2 次世界大戦により町内全域が米軍占領地となった経緯から現在でも町面積の約 53% を米軍用地が占めている。

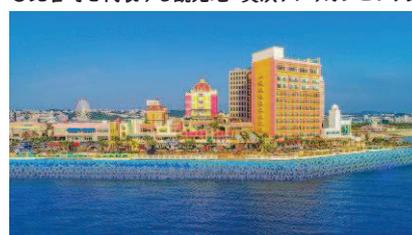
本町の人口及び世帯数は、令和 2 年 9 月末現在 28,858 人、世帯数は 12,379 世帯となっており、昭和 55 年の町制施行以降ともに増加傾向にある。令和元年と昭和 58 年を比較すると、人口は 1.5 倍 (9,841 人増加)、世帯数は 2.5 倍 (7,136 世帯増加) となっている。

昭和 56 年の軍用地返還後、跡地利用を図るための公有水面埋立が実施され、西海岸地域の整備が進み、平成 16 年には沖縄県内初のオーシャンフロントリゾート「美浜タウンリゾート・アメリカンビレッジ」が完成。賑わいと活気のある都市型リゾート地として県内外から高い評価を受けている。また隣接する北側地域に新たに供用開始したフィッシャリーナ地区にも商業・宿泊施設が集積することで、県内屈指の商業観光地としての更なる注目を浴びている。

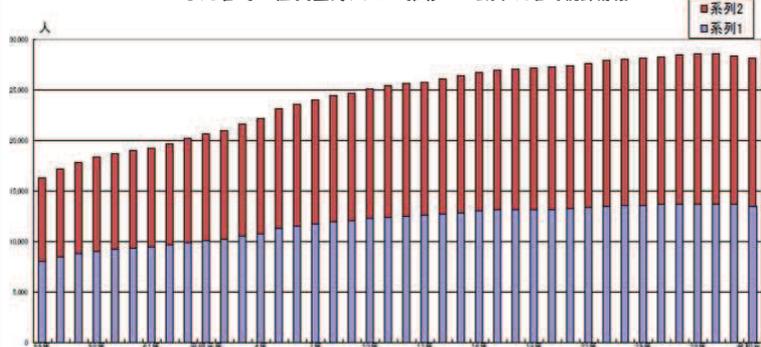
●北谷町位置図



●北谷町を代表する観光地「美浜アメリカンビレッジ」



●北谷町の住民登録人口の推移 出典：北谷町統計情報



●北谷町の人口推移 (各年 12 月末時点) 出典：北谷町

| 年       | 人口     | 世帯数    |
|---------|--------|--------|
| 平成 22 年 | 27,601 | 10,498 |
| 平成 23 年 | 27,926 | 10,724 |
| 平成 24 年 | 27,982 | 10,898 |
| 平成 25 年 | 28,080 | 11,054 |
| 平成 26 年 | 28,292 | 11,304 |
| 平成 27 年 | 28,484 | 11,542 |
| 平成 28 年 | 28,519 | 11,698 |
| 平成 29 年 | 28,561 | 11,878 |
| 平成 30 年 | 28,369 | 11,892 |
| 令和 1 年  | 28,135 | 11,889 |

### 産業の状況

北谷町の産業は、平成28年経済センサスにおける産業別事業所数によると、大分類の「卸売業、小売業」385事業所（27.4%）、「宿泊業、飲食サービス業」290事業所（20.7%）、「生活関連サービス業、娯楽業」179事業所（12.7%）が全体の6割を占めている。この要因としては、西側地域を中心とした商業エリアの開発と近年の観光客増加によるものと見られ、調査時点の平成28年以降もアメリカンビレッジ内の新たな店舗開発やフィッシャリーナ地区でのリゾートホテル建設が相次いでおり、観光に関連する商業・サービス業は本町の基幹産業であると言える。

製造業については、泡盛や製塩など地域を代表する製造加工業はあるものの、ほとんどが小規模零細で生産性が低く、事業所数も少ないという現状である。本町の土地利用の制約により準工業地域が限られており製造加工に伴う工場立地は厳しいものの、新たな地域産業の発掘及び地域需要に対応できる業種の育成や産業誘致についても検討する必要がある。

### ●産業別事業所数及び事業者数(民営)

| 産業(大分類)           | 平成26年 |        |       |       | 平成28年 |        |       |       |
|-------------------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
|                   | 事業所数  | 従業者数   |       |       | 事業所数  | 従業者数   |       |       |
|                   |       | 総数     | 男     | 女     |       | 総数     | 男     | 女     |
| 総数                | 1,356 | 11,735 | 5,439 | 6,281 | 1,404 | 12,468 | 5,751 | 6,610 |
| 農業・林業             | -     | -      | -     | -     | -     | -      | -     | -     |
| 漁業                | -     | -      | -     | -     | -     | -      | -     | -     |
| 鉱業・採石業・砂利採取業      | -     | -      | -     | -     | -     | -      | -     | -     |
| 建設業               | 69    | 638    | 533   | 105   | 72    | 668    | 567   | 100   |
| 製造業               | 26    | 172    | 97    | 75    | 21    | 142    | 70    | 72    |
| 電気・ガス・熱供給・水道業     | -     | -      | -     | -     | -     | -      | -     | -     |
| 情報通信業             | 10    | 69     | 41    | 28    | 6     | 57     | 34    | 23    |
| 運輸業・郵便業           | 15    | 276    | 259   | 17    | 15    | 278    | 263   | 15    |
| 卸売業・小売業           | 370   | 2,928  | 1,162 | 1,766 | 385   | 2,977  | 1,202 | 1,763 |
| 宿泊業・飲食サービス業       | 265   | 2,795  | 1,250 | 1,530 | 290   | 3,141  | 1,478 | 1,615 |
| 金融・保険業            | 23    | 237    | 78    | 159   | 25    | 249    | 55    | 192   |
| 学術研究・専門・技術サービス業   | 44    | 223    | 147   | 76    | 47    | 269    | 145   | 124   |
| 生活関連サービス業・娯楽業     | 172   | 808    | 359   | 449   | 179   | 847    | 369   | 447   |
| 不動産業・物品賃貸業        | 131   | 695    | 353   | 342   | 128   | 557    | 287   | 270   |
| 医療・福祉             | 100   | 1,300  | 391   | 909   | 102   | 1,565  | 482   | 1,076 |
| 教育・学習支援業          | 52    | 256    | 127   | 129   | 55    | 286    | 142   | 144   |
| 複合サービス事業          | 6     | 30     | 17    | 13    | 6     | 34     | 15    | 19    |
| サービス業(他に分類されないもの) | 73    | 1,308  | 625   | 683   | 73    | 1,398  | 642   | 750   |

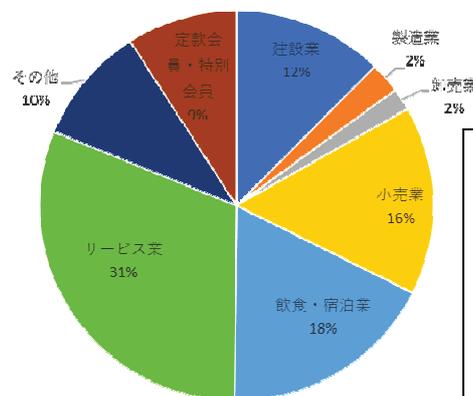
注1)平成26年経済センサス-基礎調査は平成26年7月1日基準日  
平成28年経済センサス-活動調査は平成28年6月1日基準日

資料:経済センサス

### ※北谷町商工会会員業種の内訳

| 業種        | 会員数 |
|-----------|-----|
| 建設業       | 108 |
| 製造業       | 22  |
| 卸売業       | 16  |
| 小売業       | 136 |
| 飲食・宿泊業    | 155 |
| サービス業     | 270 |
| その他       | 85  |
| 定款会員・特別会員 | 79  |
| 合計        | 871 |

### 商工会会員業種別内訳 (令和2年4月1日現在)



商工会員の業種でも「小売業」「飲食・宿泊業」「サービス業」が全体の65%を占めている。なお、建設業は町内基地返還地の公共工事及び開発等により建設関連者が増加、併せて同業種会員数も増加している。



## 中部市町村別商業人口及び吸引度指数(小売業)

平成26年7月1日現在

平成28年6月1日現在

|      | H26 経済センサスー基礎調査及び商業統計調査 |             |             |       | H28 経済センサスー活動調査  |             |             |       |
|------|-------------------------|-------------|-------------|-------|------------------|-------------|-------------|-------|
|      | 年間商品販売額<br>(百万円)        | 行政人口<br>(人) | 商業人口<br>(人) | 吸引度指数 | 年間商品販売額<br>(百万円) | 行政人口<br>(人) | 商業人口<br>(人) | 吸引度指数 |
| 沖縄県  | 1,041,695               | 1,419,929   | -           | -     | 1,286,845        | 1,432,875   | -           | -     |
| 那覇市  | 268,284                 | 320,379     | 365,697     | 114.1 | 328,001          | 321,829     | 365,222     | 113.5 |
| 宜野湾市 | 66,202                  | 94,739      | 90,240      | 95.3  | 76,650           | 96,107      | 85,348      | 88.8  |
| 浦添市  | 108,599                 | 112,278     | 148,031     | 131.8 | 132,148          | 112,312     | 147,144     | 131.0 |
| 沖縄市  | 80,328                  | 132,496     | 109,495     | 82.6  | 99,689           | 134,893     | 111,002     | 82.3  |
| うるま市 | 80,804                  | 118,882     | 110,144     | 92.6  | 108,332          | 119,942     | 120,625     | 100.6 |
| 読谷村  | 13,961                  | 39,158      | 19,030      | 48.6  | 18,727           | 39,386      | 20,852      | 52.9  |
| 嘉手納町 | 6,092                   | 13,638      | 8,304       | 60.9  | 9,562            | 13,618      | 10,647      | 78.2  |
| 北谷町  | 32,427                  | 27,698      | 44,201      | 159.6 | 37,793           | 28,491      | 42,082      | 147.7 |
| 北中城村 | 8,671                   | 16,355      | 11,819      | 72.3  | 23,140           | 16,402      | 25,766      | 157.1 |
| 中城村  | 10,916                  | 19,194      | 14,880      | 77.5  | 14,361           | 20,117      | 15,991      | 79.5  |
| 西原町  | 34,296                  | 34,834      | 46,749      | 134.2 | 37,473           | 34,845      | 41,725      | 119.7 |

注1) 那覇市は、比較のため記載しています

資料: H26経済センサスー基礎調査及び商業統計調査  
H28経済センサスー活動調査

### 産業分類別(小売業)吸引度指数

単位: 百万円 平成28年6月1日現在

| 産業分類           | 年間商品販売額 |        | 吸引度指数 |
|----------------|---------|--------|-------|
|                | 沖縄県     | 北谷町    |       |
| 各種商品小売業        | 148,503 | x      | -     |
| 織物・衣服・身の回り品小売業 | 72,710  | 3,788  | 262.0 |
| 飲食品            | 428,241 | 7,547  | 88.6  |
| 機械器具           | 188,821 | 8,510  | 226.7 |
| その他の小売業        | 396,706 | 11,138 | 141.2 |
| 無店舗小売業         | 51,865  | x      | -     |

資料: H28経済センサスー活動調査

#### 吸引度指数とは?

吸引度指数が100より大きければ顧客の流入超過であり、その地域は買物の便宜性が大きいものと判断されます。

#### 計算式

(1) 商業人口

商業人口

= 市町村の年間小売商品販売額 ÷ 県の年間小売商品販売額 × 県の行政人口

※ 商業人口とは、買物人口とも言われ、小売業年間販売額を〇〇人というように変換・推計したデータのこと。

(2) 吸引度指数

吸引度指数

= 区域内の商業人口 ÷ 区域内の行政人口 × 100

### 商店街(商業集積地)の現状

北谷町内は西側沿岸部と東側内陸部に商業エリアが大きく分かれている。また町内を横断する幹線道路沿いにも商店街が形成され、それぞれにおいて環境が異なる。まず、西側沿岸地区は、観光地として発展を遂げた美浜アメリカンビレッジを中心に観光客をターゲットとした飲食業や小売・サービス業が多く集積している。幹線道路地区は、南北に横断する国道58号線沿いや東西を横断する県道23号線沿いに面した地区でありロードサイド型の飲食業や小売業などが多くみられる。伊平地区は、基地返還地として近年整備・開発が進み新たな中心市街地として形成する伊平地区は生活関連の業種のほかオフィス機能を持たせたビルが多いのが特徴である。東部内陸部は、居住地域に隣接地域密着型の小規模店舗が多く商店街を形成している。

なお、商工会では上記商店街を対象に平成27年から毎年空き店舗調査を実施し、各商店街の空き店舗率を集計しホームページ等で報告している。調査開始以降、空き店舗率は減少傾向にあったが、新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年度調査においては各地域にて空き店舗が増加している。

また、商店街において組織化し活動している通り会は、現在のところ西側沿岸地区のアメリカンビレッジ内にある「デポアイランド通り会」のみとなっている。そのような中で東部内陸部にある商店街が通り会設立を希望。これを受け商工会では全国商店街支援センターの事業を活用し、商店主を集め勉強会を実施し令和2年度内の設立に向けて準備を進めている。

### 特産品（町産品）

商工会では平成 4 年から北谷町のバックアップのもとで地域資源を活用した特産品開発事業を通して「月桃」や「塩」を活用した特産品を開発し現在に至っている。また、平成 16 年からは北谷町の新たなブランドとしての付加価値を高めることを目的に町産品コンテストを実施。町内で製造及び販売している製品や試作品を広く募集し、これまで 41 品に対し表彰を行い新たな特産品開発支援と既存町産品の育成を図っている。これを受け、平成 28 年から北谷町において「ちゃたんブランド推奨認定事業」が開始され、これまで 8 事業所の商品が認定を受けている。

#### ●ちゃたんブランド推奨認定一覧

| No. | 認定品                | 事業所名                       |
|-----|--------------------|----------------------------|
| 1   | 北谷長老（泡盛）           | 北谷長老酒造工場株式会社               |
| 2   | 北谷の塩               | 沖縄北谷製塩（株）                  |
| 3   | サンニンの詩（菓子）         | ケーキショップアントルメ               |
| 4   | オリジナル島ぞうり          | （株）琉球ファクトリー                |
| 5   | チャタンビール            | ザ・テラスホテルズ（株）／チャタンハーバーブルワリー |
| 6   | 石川種麴店黒麴菌           | （有）石川種麴店                   |
| 7   | TIMELESS CHOCOLATE | （株）TIMELESS                |
| 8   | オリジナル「紅型」デザイン      | BLANC JUJU                 |

## ②課題

### エリアにより大きく異なる経営環境

町内には商業観光地として発展を遂げた西側沿岸部地区と、地域住民の生活を支える地域密着型の店舗が多い東部内陸部に商業地域が分かれており経営環境が大きく異なる。環境が異なることで個々の経営課題や支援ニーズも異なることから、個社の置かれた商環境に応じた支援を提供するとともに、顧客に支持されつつ適切な利益も得ながら時代の変化や不測の事態にも柔軟に対応できる持続可能な経営基盤の強化に向けた伴走型の支援が課題である。

### 近隣市町村との商業環境の競争激化

近年、近隣市町村に大型商業施設の出店が相次ぎ、消費の流出が見られ吸引力指数も低下している。近隣市町村と比較しても依然として高い数値は保たれているが、更なる消費流出を防ぐために集客力の維持拡大に向けた個々の事業者による戦略的取り組みと経営力強化が課題である。

### 商店街の形成と個店相互の連携

現状において町内商店街はデポアイランド通り会を除いて組織化されておらず活動も見られないことから、商店街として個店のヨコの繋がりや連携は弱いと思われる。商店街を形成する個店が相互に連携し、地区特性を活かした活性化に結びつく取り組みと、そこに繋がる意識の醸成を図るための支援や、ひいては組織化し自立した活動が展開できるような多面的な支援が課題である。

### 地域資源を活用した町産品・特産品の開発及び販路開拓支援

商工会では「ちゃたんブランド推奨認定事業」によりこれまで 8 事業所に対しブランド推奨認定への支援を行ってきたが、認定後のフォローアップが行き届いておらず、町産品コンテストにて表彰を受けた商品においても同様である。これら既存の特産品・町産品への付加価値向上や販路開拓への支援、地域資源を活用した新たな特産品開発への取り組みが課題となっている。

## (2) 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

### ① 10年程度の期間を見据えて

北谷町は本島中部の商業中心地として県内外から多くの消費者が訪れる地域となっている。特に美浜アメリカンビレッジ地区は魅力ある店舗の集積とお洒落な景観によるハード整備が進み、リゾートと商業の融合した地域として近年では県内を代表する観光スポットとなり、国内観光客をはじめアジア系インバウンドが急増し主要顧客は観光客へと大きくシフトしてきた。しかし、今般のコロナ禍を通して観光消費に過度に依存することのリスクと、地域の消費者にも商業地として支持されることの重要性を学ぶ機会となった。観光は今後も町の基幹産業として地域経済を支える重要な役割を担うことが期待されるが、商業集積として、外国人観光客向けの店舗、国内観光客向けの店舗、地域住民の日常生活ニーズに適合した店舗など商業の強みを活かし、訪れる方々が楽しく時間消費し、満足できる消費活動を行える総合力の高い商業地を目指すことが必要であると思われる。その実現にむけて今後10年程度の期間を見据え、個社の持続可能な店舗経営への支援と魅力ある商業地の形成を図るために取り組む。まずは成長意欲のある事業者を対象に伴走支援を通し、経営課題の改善や経営力向上を図りひいては収益の拡大へと結びつく“しっかりと儲かる自立した経営”が可能な小規模事業者へと育成する。これら事業者をベンチマークとすることで地域商工業者の成長意欲を高めるとともに、ひいては魅力ある商業地域としての実現を図りたい。

その他、特産品及び町産品においても既存商品へのブラッシュアップによる質の向上と販路開拓への支援による認知向上を強化するとともに、北谷町の特徴を活かしたブランド構築を長期的な目標として取り組んでいく。

### ②北谷町総合計画との連動制・整合性

第5次北谷町総合計画（平成25年度～令和3年度）において、商工業の振興について、若者、高齢者やターゲットを明確にした商業機能の集積を促すことで地区の特性を活かした商店街の形成と、商工業者に対する多様な支援、本町の特性を活かした地場産業振興を図るための特産品開発を行うことで、元気な事業者が集まる活力ある商工業の振興を目指している。

当会としては、地域総合経済団体として行政と一体となり地域活性化に取り組むため、北谷町が掲げる計画と連携し、小規模事業者の経営力強化、地域資源の活用、地域特産品の開発等の経済振興策の一翼を担う。

### ③商工会としての役割

当会は、昭和49年10月に設立し、以来46年に渡って地域経済団体として小規模事業者の経営改善や地域活性化に資するイベント、地域資源を活用した特産品開発など北谷町の地域総合経済の振興発展に努めてきた。今後も小規模事業者の支援機関として沖縄県、北谷町、町内関係団体及び県内各支援機関と連携しながら、地域経済を支える小規模事業者の持続可能な経営基盤の強化と経営の質の向上を図るための伴走型支援の提供と、地域振興や地域環境整備に繋がる取り組みを展開していく。

## (3) 経営発達支援事業の目標

地域の現状及び課題と、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、次の項目を事業目標に掲げて計画を実行する。

### ①小規模事業者の経営力向上に向けた支援

小規模事業者自らが自社の強み・弱みと経済動向・需要動向を把握し課題を的確に捉え、事業計画を策定する能力を身につけ、事業を実施しPDCAサイクルを実践することで持続的な成長発展を続けていくレベルに到達することを達するまで支援を実施する。

②地域資源を活用した既存特産品への支援強化

既存特産品へのブラッシュアップや販路開拓支援を強化し地場産業の活性化を図るとともに、観光物産プロモーションにおける情報発信や観光誘致対策へのアイテムとしての活用につなげる。

(4) 経営発達支援計画の目標達成に向けた方針

① 小規模事業者の経営力向上・経営基盤強化に向けた経営支援

- ・成長意欲のある小規模事業者への伴走型支援を実施しとして育成する
- ・持続化補助金やものづくり補助金など各支援策の活用を通し伴走型支援を展開する
- ・経営指導員の人員が限られているため外部支援機関や専門家派遣を十分に活用する

② 地域資源を活用した既存特産品への支援強化

- ・ふるさと納税で返礼品として提供できる特産品やサービスを開発する
- ・既存町産品やブランド認定品へのブラッシュアップや販路開拓などのフォローアップを強化
- ・商品開発やフォローアップにおいては経営革新計画や各種支援施策を積極的に活用する

## 経営発達支援事業の実施期間

(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) 経営発達支援事業の内容

### 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

小規模事業者が活動拠点となる地域の経済動向を把握することは、持続的な事業活動を営むうえで重要である。しかし、小規模事業者は、日々の事業活動を行うことにエネルギーが注がれ、地域経済に関する動向は肌感覚では捉えているものの情報収集は後回しとなりがちである。

当会においては、地域経済動向に関する情報を小規模事業者へ提供する取組が十分ではない。小規模事業者が外部環境を把握する際に活用する為にタイムリーな情報を提供する事が課題である。

(2) 目標

| 項目             | 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 |
|----------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①各種経済動向調査の公表回数 | -  | 1回    | 1回    | 1回    | 1回    | 1回    |
| ②地域経済動向調査の公表回数 | -  | 2回    | 2回    | 2回    | 2回    | 2回    |
| ③空き店舗調査        | 1回 | 1回    | 1回    | 1回    | 1回    | 1回    |

(3) 事業内容

①各種経済動向調査資料の収集・分析・提供

小規模事業者へのタイムリーな情報提供を目的として、各種経済動向調査資料の収集・分析を行い、特徴的な事項をまとめて年に1回、事業者へ提供する。

【調査項目】

景気動向、物価変動、業況、企業収益、入域観光客数、ホテル稼働率等

【調査手法】

経営指導員が四半期毎にWEB等で収集する。

- ・産業経済調査（沖縄振興開発金融公庫）

- ・観光統計実態調査（沖縄県）

※小規模事業者による効率的な情報収集の一助となるよう当会HPでリンク集として情報を集約

【分析手法】

経営指導員が外部専門家と連携して分析する。必要に応じて、データ作成元にヒヤリングを行う。

②小規模企業景気動向調査

北谷町管内の景気動向を把握するため、管内小規模事業者へ調査を繁忙期の8月頃、閑散期の1月頃の年2回行い、収集したデータを集計し、公表する。

【調査対象】

町内小規模事業者40件

商業サービス業20件、卸・小売業12件、製造業3件、建設業5件のデータ収集を行う。

【調査項目】

売上高、業況、事業見通し、資金繰り、雇用、設備投資、経営上の課題・問題点等

【調査方法】

町内事業者へWeb上にてアンケートを配布し、回収する。

【分析方法】

経営指導員等が外部専門家と連携して分析する。

### ③空き店舗調査

管内商店街及び通り会等の空き店舗並びに閉鎖店舗状況について確認を行い、特徴的な事項をまとめて年に1回、事業者を提供する。

#### 【調査項目】

管内の主要な通りの空き店舗並びに閉鎖店舗状況

#### 【調査手法】

経営指導員等の目視による確認と、デポアイランド通り会のヒアリングを行い、店舗リストと照らし合わせる。

#### 【分析手法】

過去の調査データと比較分析を行う。必要に応じて、外部専門家を交えて検証・考察を実施する。

### (4) 成果の活用

情報収集・調査・分析した結果は、当会のホームページに掲載、SNS等にて広く町内事業者等に周知する。事業者支援の際、外部環境の把握を促進するための情報として事業者を提供し、経営分析・事業計画策定支援時における基礎資料として活用する。

## 3-2. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

小規模事業者の販売する商品やサービスの需要動向の把握については、融資等経営相談時におけるヒヤリングや、マスコミ等の報道で得た情報を基にしていた。商品・サービスの改善・開発につながる調査の実施と事業者への効果的な提供が課題である。

### (2) 目標

| 支援内容         | 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 |
|--------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 調査対象事業者数     | -  | 3件    | 3件    | 3件    | 3件    | 3件    |
| 商品・サービスの改良件数 |    | 1件    | 1件    | 1件    | 1件    | 1件    |

### (3) 事業内容

中小企業者に比べて経営資源が乏しい小規模事業者においては、長年の経験や勘に頼った経営を行うことが少なくない。提供する自社商品・サービスと消費者ニーズとの間に乖離が発生している可能性があり、消費者の目線で自社商品・サービスを見直す必要がある。消費者のニーズを的確に把握することで、地域資源を活用した特産品開発などの醸成をめざし、自社商品・サービスの改良・開発、販路開拓につなげていく。

#### 【対象者】

「4. 経営状況分析」及び「5. 事業計画の策定」支援を行った小規模事業者（主として、商業サービス業、飲食業、小売業を想定）

#### 【調査項目】

価格、包装、デザイン、品質、原材料、使い勝手等、支援事業者が提供する商品・サービスに合った項目

#### 【調査手法】

中小企業診断士等の専門家の協力をもらい、支援事業者が提供する商品・サービスについて、経営指導員が沖縄の産業まつり（10月開催）等の会場にて上記調査項目をヒヤリング調査する。

#### 【サンプル数】

1支援事業者につき、サンプル数を30件収集する。

#### 【分析手法】

経営指導員が専門家と連携して調査結果を図式化等してまとめる。事業効果を高めるためによろず支援拠点等の関係機関等の助言を得る。

#### 【成果物の活用】

図式化等してまとめた調査結果を支援事業者にフィードバックする。併せて、調査結果をふまえた商品・サービスの改善提案を行う。必要に応じて、専門家派遣を活用し、商品・サービスのブラッシュアップを行い、よりニーズに沿った商品開発支援を実施する。

また、ブラッシュアップした商品・サービスの中から「ちゃたんブランド推奨認定事業」への積極的申請につなげる。

### 4. 経営状況の分析に関すること

#### (1) 現状と課題

当会における小規模事業者に対する経営分析支援は、融資相談時や補助金作成時等に形式的に行うことが主であった。融資相談時、補助金申請時のみならず、事業者の持続的発展に向けて広く経営分析を行う必要性を啓蒙することが課題である。

#### (2) 目標

| 支援内容    | 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 |
|---------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①経営分析件数 | 25件 | 30件   | 30件   | 30件   | 30件   | 30件   |

#### (3) 事業内容

##### ①経営指導員による統一シートを活用した経営分析

巡回、窓口相談（会員・非会員を問わず）、各種セミナーの実施を通じて、事業改善意欲がある事業者等に策定を促し、全国商工会連合会等が提供する支援ツール等を用いて経営分析を実施する。また、必要に応じて各種専門家を交えた経営分析や集団セミナー等を開催する。

##### ②経営分析の内容

###### 【対象者】

巡回・窓口指導、各種セミナー参加事業者、記帳指導事業所を対象として、経営分析、事業計画策定の必要性を啓蒙し、販路開拓に意欲的な30社を選定する。

###### 【分析項目】

ヒヤリングや決算書等を基にした定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT分析」を行う。

###### 【分析手法】

全国商工会連合会が提供する「経営状況まとめブック」を用いて経営指導員等が分析する。より精度が高い分析が求められる専門的な課題を有する場合は、必要に応じて中小企業診断士や税理士等の専門家、(独)中小企業基盤整備機構、よろず支援拠点、沖縄県商工会連合会等の関係機関と連携し、ミラサポ等の専門家派遣制度を活用する。

#### (4) 成果の活用

分析した結果を、事業者にフィードバックすることで自社の現状を客観的に把握してもらい、強みを活かした新たな取組など、事業計画策定支援に活用する。

また分析結果は、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。

### 5. 事業計画策定支援に関すること

#### (1) 現状と課題

当会における小規模事業者に対する事業計画策定支援は、融資相談時や補助金作成時等に形式的に行うことが主であった。融資相談時、補助金申請時のみならず、事業者の持続的発展に向けて事業改善や経営強化、事業承継につながる事業計画策定支援の継続的な実施が課題である。

## (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はない。経営指導員は、経営分析支援の段階において、持続的発展に向けた事業計画策定の必要性を説く等により小規模事業者を啓発し、前掲4.経営分析件数の約7割にあたる20件/年の事業計画策定を目指す。

## (3) 目標

| 支援内容      | 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 |
|-----------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①事業計画策定件数 | 15件 | 20件   | 20件   | 20件   | 20件   | 20件   |

## (4) 事業内容

### 【支援対象者】

経営分析を行った小規模事業者

### 【策定内容】

経営理念、経営方針、事業目標、販路開拓、販売戦略

### 【方法】

タブレット、PCを活用し、プロジェクターを用いて視覚を通じた伴走支援を行う。

経営分析を実施した内容や地域の経済動向調査、需要動向調査を実施した事業所については、調査結果を活用し、事業計画策定を実施する。

適宜、専門家や沖縄県商工会連合会等の関係機関等と連携して取り組む。

新規性を有する小規模事業者にあたっては、経営革新計画承認を見据えた提案を行うことで、承認事業者の増加をはかり、売上の増加や利益率の向上をめざす。

## 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

当会においては、小規模事業者への事業計画策定後の支援は、総じて事案が発生するごとの助言・指導が多かった。そのため、資金繰り等の問題発生前の予防的措置を講じられない事例等があった。事業計画の実行性を高める支援体制の構築が課題である。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象とする。事業計画策定後、原則として3ヵ月毎に面談し、進捗状況に応じたフォローアップを実施する。必要に応じて、頻度の高い支援が必要な事業者については、フォローアップ回数を増やす等の対応を行う。計画の実現可能性を高めることにより利益向上をめざす。

### (3) 目標

| 支援内容              | 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<br>対象事業者数 | 15件 | 20件   | 20件   | 20件   | 20件   | 20件   |
| 頻度（延回数）           | 45件 | 80件   | 80件   | 80件   | 80件   | 80件   |
| 売上増加事業者数          | 2件  | 4件    | 4件    | 4件    | 4件    | 4件    |
| 利益率3%以上の<br>事業者数  | 2件  | 4件    | 4件    | 4件    | 4件    | 4件    |

#### (4) 事業内容

売上、仕入、管理等について、計画の進捗管理、計画と実績にかい離が生じた場合の原因分析及び軌道修正支援を行う。必要に応じて専門家や関係機関と連携して問題解決を図る。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、適宜専門家等まじえながら、当該ズレの発生要因およ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。

##### 【支援対象者】

事業計画策定事業者

##### 【内容】

ヒヤリングを実施し、売上高・経費等の財務上の確認、計画の進捗状況を確認する。

##### 【方法】

タブレット、PCを活用し、プロジェクターを用いて視覚を通じた伴走支援を行う。  
適宜、専門家や沖縄県商工会連合会等の関係機関等と連携して取り組む。

### 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

販路開拓に対する支援としては、物産展や商談会等への参加案内を行っているが、計画的で実効性のあるB to B支援、B to C支援の実施が課題である。また、「ちゃたんブランド推奨認定事業」により認定支援を行っているものの、認定後のフォローアップが行き届いていない。

#### (2) 支援に関する考え方

事業計画に沿った販路開拓、新商品開発の取組成果を試す機会として、また評価を受ける機会として物産展出展支援を実施する。「ちゃたんブランド推奨認定事業」により認定を頂いた商品等の認知度や地域資源の魅力発信を高めていくため、需要開拓の取組みの手順を把握し、効率的、かつ効果的な需要開拓となるよう支援する。

#### (3) 目標

| 支援内容          | 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 |
|---------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①商談会展展支援事業者数  | 1件  | 2件    | 2件    | 2件    | 2件    | 2件    |
| 商談会成約件数/社     | 1件  | 1件    | 1件    | 1件    | 1件    | 1件    |
| ②物産展会展展支援事業者数 | 2件  | 2件    | 2件    | 2件    | 2件    | 2件    |
| 物産展での売上額/社    | 10万 | 20万   | 20万   | 20万   | 20万   | 20万   |

#### (4) 事業内容

##### ①守礼門プログラム (B to B)

多様な顧客ニーズにあった商品を提供・発信する機会を増大させることを目的として、「守礼門プログラム※」にちゃたんブランド推奨認定事業者を中心として参加させる。商談会を有意義なものとするため、商談の進め方、マーケティング、販促物、展示方法について専門家と連携して事前指導を行う。商談後は、商談成立状況や商品に対する指摘事項を把握し、商談相手へのアプローチ支援等を行う。

##### ・支援内容

【出展前】商談会を成功に導くための商談の心得などの事前確認など

【出展中】展示方法、販促物の活用方法等

【出展後】商談相手への事後アプローチ支援など

※沖縄ならではのこだわった商品を取扱う県外バイヤー（通販・小売）を招いたセミナーを開催し、県外食品バイヤー10～15社、県内食品事業者30～35社による商談会・評価会を

開催することで、県外販路開拓を支援するセミナー&商談会・評価会を連動させた企画。「沖縄の産業まつり」に合わせ同会場内にて開催している

## ②物産展出展支援（B to C）

管外での需要の開拓、商品認知度の向上を目的として、沖縄県商工会連合会・市町村商工会主催の「ありんくりん市※」の出展支援をちやたんブランド推奨認定事業者等に対して行う。販路開拓、商品の認知度向上を図るため、出展前に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指導する。出展後は売上額、顧客の反応状況等を確認し、適宜、専門家と連携して販売促進支援を行う。

・支援内容

【出展前】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など出展前の事前準備等

【出展中】接客方法、販促物の活用、試食・試飲等サンプルの活用など

【出展後】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などを活用した営業力強化など事後フォローアップ等

※県産品に対する消費者意識の啓発、時代のニーズに対応した新製品の開発と品質の向上を促進し、県内外市場の拡大を図ること等を目的とした「沖縄の産業まつり」の一角で開催される物産展である。例年10月に催され、20万人超が来場する。出展者は約90社である。

## 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

現在、「経営発達支援計画検討委員会」を年に2回実施し、形式的に評価・検証を実施しているが、見直しまでには至っていない。事業の実施状況について、評価・検証を行い、効果的な事業実施のためのPDCAサイクルの確立が課題である。

#### (2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

①北谷町役場、法定経営指導員、中小企業診断士等の外部有識者を交え、事業の実施状況、成果の評価を行う協議会を2月に開催する。

②事業の成果・評価・見直し結果については、PDCAサイクルを重視し、実行に向けて正副会長会、理事会へ報告し、承認を受け、本会HP等で掲載し、地域の小規模事業者等が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

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、従来の記帳指導・税務指導に加え、経営・需要分析、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等が求められている。職員によって支援年数、支援経験、支援方法が異なり、支援スキル向上、個人に帰属しがちな支援ノウハウの共有は喫緊の課題である。

#### (2) 事業内容

小規模事業者の多様化する経営課題に対応するため、商工会役職員の資質向上を図る必要がある。商工会連合会等の主催する各種研修会・講習会等へ参加し、小規模事業者の売上や利益確保に資する支援能力の向上を図る。

①研修会等への参加

沖縄県商工会連合会等が主催する小規模事業者支援の研修会等に加え、県外で開催される大規模展示会や先進的な支援事例等を紹介しているセミナーに参加し、売上向上、利益向上、販路開拓等の支援能力向上を図る。

②支援ノウハウ習得の実務

よろず支援拠点、専門家派遣事業等の専門家派遣に同席し、売上・利益の確保に関する支援能力の向上を図る。また、沖縄県商工会連合会のスーパーバイザーを交えたOJT制度を活用し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の情報共有による能力向上

全職員参加の経営支援会議（月例で月1回開催）、小規模事業者の経営状況の分析結果、研修会で得た支援ノウハウ等について情報の共有を図る。

## 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

他の支援機関との情報交換は税務、金融等にて必要な事項のみ情報交換を行っていた。各関連の専門家、地域金融機関からの協力並びに沖縄振興開発金融公庫、よろず支援拠点等と連携し、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、支援ノウハウの状況共有が課題である。

### (2) 事業内容

①沖縄県商工会連合会主催の地区座談会への出席（年1回）

宜野湾市、うるま市、読谷村、嘉手納町、北谷町、北中城村、中城村、西原町の8つの商工会で構成する中部地区商工会の各経営指導員と連携し、経営発達支援計画の推進における経営分析、売上向上に係る手法、成功事例等についての情報交換を図る。小規模事業者への課題解決に向けた支援ノウハウの一層の向上を図る機会とする。

②金融機関連絡会議への出席（年2回）

沖縄振興開発金融公庫と連携し、地域経済の動向、資金需要動向、金融支援策の手法について情報交換を行い、小規模事業者への金融支援に活かす。

## III. 地域経済の活性化に資する取組

### 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

地域の各団体等とは様々な会議で情報交換を行っているものの、定例化した会議は設けられていない。

#### (2) 事業内容

①地域活性化懇談会の開催

商工会が中心となり、北谷町役場、北谷町観光協会、北谷町飲食業組合、北谷町漁業協同組合、デポアイランド通り会が定期的集い、地域ブランドの構築等に取り組む地域活性化懇談会を開催し、地域の方向性を共有する。具体的には、事務局レベルでの会議を四半期に1回、各団体長等が集まった会議を年に1回程度開催する。

(別表 2)

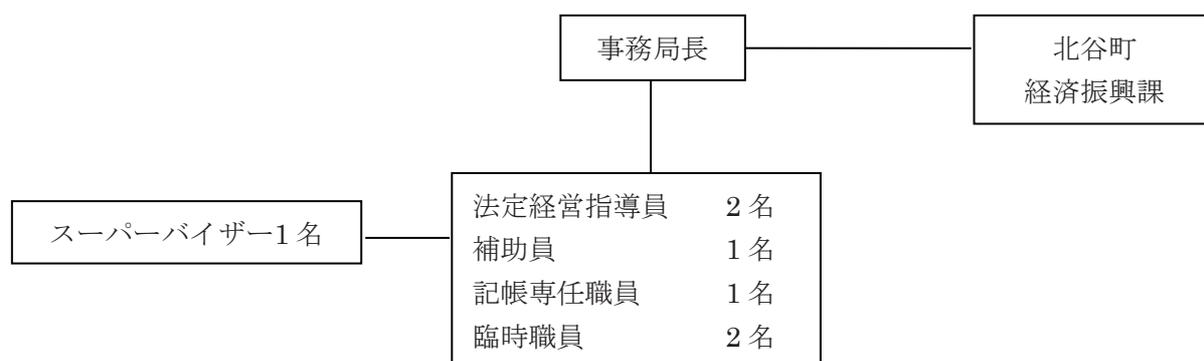
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和 2 年 10 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 7 名及び沖縄県商工会連合会中部地区スーパーバイザー 1 名との連携体制で実施する。



(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およ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：玉城祐輔、金城貴子

■連絡先：北谷町商工会

〒904-0101 沖縄県中頭郡北谷町上勢頭 837-1 番地

TEL：098-936-2100 / FAX：098-936-8845

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）

経営発達支援事業における実施及び指導・助言を行うと共に、効果的かつ適切な指導を行うため実施体制の見直しや職員間の連携強化、情報共有を推進する。また、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価（月 1 回）、事業の見直しへの提言や情報の提供等（四半期毎）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

〒904-0101 沖縄県中頭郡北谷町上勢頭 837-1 番地

北谷町商工会

TEL：098-936-2100/FAX：098-936-8845/E-mail：chatan-s@chatans.jp

②関係市町村

〒904-0103 沖縄県中頭郡北谷町桑江 226 番地

北谷町役場 建設経済部 経済振興課

TEL：098-982-7701/FAX：098-926-2174/E-mail：keizai-sinko@chatan.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                     | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 |
| 専門家派遣費                      | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| 講習会等開催費                     | 500   | 500   | 500   | 500   | 500   |
| 販路開拓支援費<br>(物産展・商談会出<br>展等) | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   |
| 委員会運営費                      | 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                         |
|------------------------------|
| 会費収入、北谷町補助金、事業受託料収入、沖縄県補助金 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<br>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   |
|  |