

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>北中城村商工会（法人番号 8360005002592） 北中城村役場（地方公共団体コード 473278）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目的 北中城村商工会及び北中城村では、小規模事業者に対する長期的な振興の在り方を踏まえ、外部支援機関等と連携を図り、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 自らが自社の現状把握、課題を洗い出し、事業計画を策定、PDCAサイクルを実践することで持続的発展を支援する。 (2) 地域資源を活用した北中城村ブランドの確立 既存商品等へのブラッシュアップ、販売力向上に向けた伴走型支援を図り、展示会、商談会への参加支援等を実施する。 (3) 事業計画策定および支援体制の強化 経営環境の変化に対応した事業計画策定の支援を実施する。 (4) 関係機関との連携 関係機関が一体となって、様々な面から支援、情報発信することで、経営力強化と地域ブランド化の支援を実施する。</p>
<p>事業内容</p>	<p>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、需要動向の調査分析を行う。 2. 経済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じて経営状況の分析を行う。 3. 事業計画策定支援に関すること 経営分析等を行った中から特に意欲的な事業者の事業計画を策定の支援を行う。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画策定支援後のフォローアップ指導を行う。 5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること。 展示会、商談会などへの参加と、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であることを理解・認識した上での取組支援を行う。</p>
<p>連絡先</p>	<p>北中城村商工会 〒901-2303 沖縄県中頭郡北中城村字仲順432 TEL：098-935-3939 FAX：098-935-2978 E-mail：kitanaka@kitanaka.or.jp 北中城村役場 企画振興課 〒901-2392 沖縄県中頭郡北中城村字喜舎場426番地2 TEL：098-935-2233(内線 415) FAX：098-935-5536 E-mail：shinko@vill.kitanakagusuku.lg.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

(資料:北中城村第4次総合計画)

(1)地域の現状及び課題

① 現状

立地

沖縄県北中城村の面積は11.54km²で、那覇市より北東へ約16kmに位置し、北側を沖縄市、南側を宜野湾市、中城村、西側を北谷町と接し東側は中城湾に面している。

本村の人口及び世帯数は令和3年8月末現在17,850人、世帯数7,626人となっている。

沖縄県本島に占める面積占有率0.51%の小さな村で、「日本一人口密度の高い村」となっている。地勢は海岸低地や琉球石灰岩の台地が農用地、集落、市街地として利用され、また変化に富んだ丘陵地は、本村の緑の骨格をなす緑地となっている。

また村北西部の台地を中心に、村域の14.2%にあたる164.1haの駐留軍用地が存在し、在沖米海兵隊基地司令部や在日米軍沖縄調整事務所が置かれているなど、海兵隊の中核機能を有する場となっている。

現在、「女性長寿日本一」で女性がとても元気な村であり、近年ではカフェの集積地としても認知度が高く、若者からの関心も高くなっている。

返還軍用地であるライカム地区においては、中南部の交通の要衝にも位置し、大型商業施設の開業、高度医療施設の開院など、市街地形成が進んでおり、災害時には「地域防災拠点」として機能する街づくりが特徴的である。

一方、交通の利便性から交通渋滞の慢性化や、生活道路への通過交通の流入も見られることから、適正な交通ネットワーク形成も求められている。



(資料:全国都道府県市区町村別面積)

中部市町村別面積

平成29年10月1日現在

	面積 (km ²)	中部市町村		県内(41市町村)	
		占有率(%)	順位	占有率(%)	順位
うるま市	87.02	30.7	1	3.82	6
沖縄市	49.72	17.5	2	2.18	13
読谷村	35.28	12.5	3	1.55	18
宜野湾市	19.80	7.0	4	0.87	26
浦添市	19.48	6.9	5	0.85	27
西原町	15.90	5.6	6	0.70	31
中城村	15.53	5.5	7	0.68	32
嘉手納町	15.12	5.3	8	0.66	34
北谷町	13.93	4.9	9	0.61	35
北中城村	11.54	4.1	10	0.51	37
中部市町村	283.32	100	-	12.42	-
沖縄県	2280.98	-	-	-	-

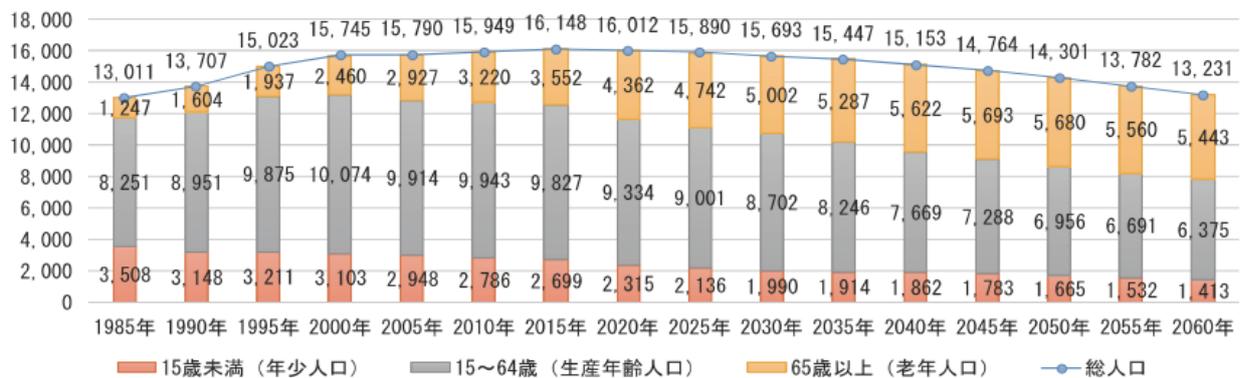
人口推移

■人口・世帯数の推移 (資料:平成30年度版 北中城村統計書、村統計情報)

年次	人口	世帯数	年次	人口	世帯数
平成25年	16,717	6,481	平成29年	17,200	7,031
平成26年	16,935	6,530	平成30年	17,376	7,161
平成27年	16,833	6,647	令和1年	17,660	7,391
平成28年	16,888	6,782	令和2年	17,826	7,584

(人)

(資料:国勢調査及び国立社会保障・人口問題研究所)



■労働力人口 単位:人

(資料:平成30年度版 北中城村統計書/国勢調査)

年次	総数			労働力人口			完全失業者
	計	男	女	計	男	女	
平成17年	12,842	6,065	6,777	7,223	3,582	2,641	1,000
平成22年	13,163	7,970	8,443	7,100	3,575	2,669	856
平成27年	13,379	6,409	6,970	6,710	3,472	2,777	461

■流出・流入別人口図



産業

(資料:平成 30 年度版 北中城村統計書/国勢調査)

区 分	各年10月1日現在		
	平成17年 総数	平成22年 総数	平成27年 総数
第 1 次 産 業	156	124	100
農 業	152	114	90
林 業	0	1	0
漁 業	4	9	10
第 2 次 産 業	1,102	978	950
鉱 業	3	-	1
建 設 業	835	711	675
製 造 業	264	267	274
第 3 次 産 業	4,920	4,706	4,740
電気・ガス・熱供給・水道業	36	38	40
情 報 通 信 業	115	120	128
運 輸 業	257	263	244
卸 売 ・ 小 売 業	1,156	961	938
金 融 ・ 保 険 業	123	117	80
不 動 産 業	74	121	128
学術研究、専門・技術サービス業	-	166	201
飲 食 店 ・ 宿 泊 業	455	482	452
生 活 関 連 サ ー ビ ス ・ 娯 楽 業	-	261	250
教 育 ・ 学 習 支 援 業	381	350	346
医 療 ・ 福 祉	714	798	917
複 合 サ ー ビ ス 業	82	60	70
サ ー ビ ス 業	1,260	692	640
公 務	267	277	306
分 類 不 能	45	436	459
総 数	6,223	6,244	6,249

■業種別の景況感

令和 3 年度第 1 回 景気動向調査

(資料:北中城村商工会)

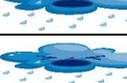
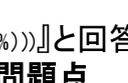
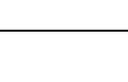
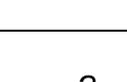
(毎年 6 月期、12 月期調査時期)

晴れ(特に好調) 30.0以上~		増加・好転 (目安)
晴れ時々曇り(好調) 10~30		増加・好転 (目安)
曇り(まあまあ) 10~△5		不 変 (目安)
曇り時々雨(不振) △5~△30		減 少 (目安)
雨(極めて不振) △30以上~		減 少 (目安)

※令和 3 年 6 月 1 日(火)調査時点

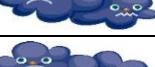
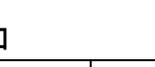
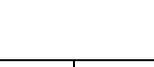
業 種	項 目	調査対象 企業者数
全業種		99
卸売・小売業		20
不動産業		3
飲食業・宿泊業		14
サービス業		30
建設業		29
製造業		3

商業関連/全体《小売業、卸売業、不動産業、飲食業、宿泊業、サービス業》

	R2 年 6 月期		R3 年 6 月期		売上(今後の見通)		
	調査実績		調査実績				
売上高	-72.5		-41.8		卸 売 業	15.0	
採 算 (粗 利)	-71.0		-34.3		不 動 産 業	0.0	
客 数	-72.5		-37.3		飲 食 店	-35.7	
客 単 価	-44.9		-22.4		サ ー ビ ス 業	-16.7	
経 費	7.3		19.4		★今後の見通し		
従業員数	0.0		8.9		76.1%が『悪化(34.3%)・不変(41.8%)』と回答		
売 上 (今後見通)	-52.2		-10.5		★直面している主な経営上の問題点		

『売上減少(25.3%)』『利益率低下(14.4%)』『諸経費増加(8.5%)』『採算悪化(8.0%)』『店舗老朽化(6.5%)』『仕入価格上昇(5.5%)』等《複数回答》

工業関連／全体《建設業、製造業》

	R2年6月期		R3年6月期	
	調査実績		調査実績	
売上高	-29.0		-21.9	
採算(粗利)	-35.5		-12.5	
客数	-19.4		3.1	
客単価	-16.1		-3.1	
経費	-6.5		3.1	
従業員数	0.0		15.6	
売上(今後見通)	-48.0		-6.3	

売上(今後の見通)		
建設業	-3.5	
製造業	-33.3	

★今後の見通し

81.3%が『悪化(21.9%)・不変(59.4%)』と回答

★直面している主な経営上の問題点

- 『売上高の減少・停滞(24.7%)』
- 『技術者不足(15.9%)』
- 『原油・原材料高(9.6%)』
- 『従業員確保難(8.1%)』
- 『採算悪化(7.3%)』
- 『事業資金借入難(6.1%)』等《複数回答》

■産業別就業人口

(資料：北中城村統計書／国勢調査)

年次	総数	第一次産業		第二次産業		第三次産業		分類不能
			構成比(%)		構成比(%)		構成比(%)	
平成17年	6,223	156	2.5	1,102	17.7	4,920	79.1	45
平成22年	6,244	124	2.0	978	15.7	4,706	75.4	436
平成27年	6,249	100	1.6	950	15.2	4,740	75.9	459

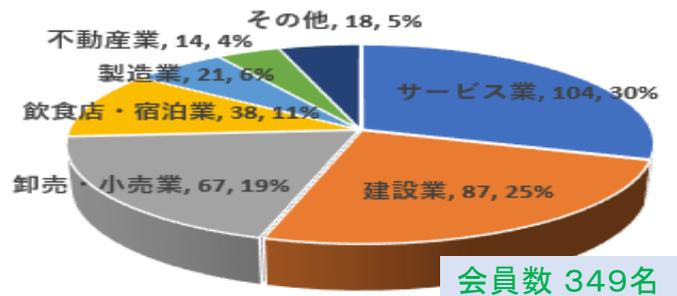
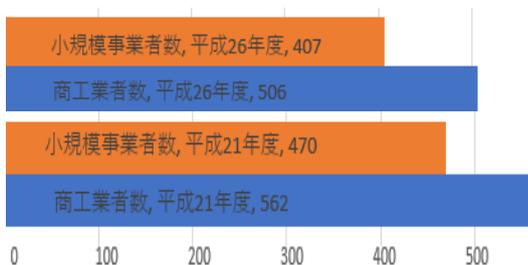
本村の平成27年の産業別就業人口をみると、第一次産業は1.6%、第二次産業が15.2%、第三次産業が75.9%で、第三次産業に偏重した就業構造となっている。

産業別にみると「サービス業」が4割と最も多く、次に「卸売り・小売業・飲食店」が約2割となっている。また、平成22年から平成27年の変化をみると、それまで減少傾向にあった建設業、製造業、運輸・通信業において割合が増加しており、ライカム地区における開発や産業立地などが影響しているものと想定される。

■商工業者数・小規模事業者数

■北中城村商工会 会員業種内訳(令和3年3月末)

(平成26年経済センサス基礎調査／沖縄県)



特産品

北中城村は、沖縄県よりアーサ(ヒトエグサ)の拠点産地に認定されており、加工、流通、販売の強化を進めている。平成27年度アーサを練り込んだ麺「アーサ麺」を作成、平成28年度よりアーサ麺を活用したメニュー開発を地域の商工業者が参画、本村を上げて取組んでいる。



【アーサパスタ】



【アーサそば】



【健康長寿を育むアーサ】

他に、アーサ入りちんすこうやアーサまんじゅう、アーサふりかけなど、アーサを活用した商品も年々増えている。近年では、ドラセナなどの観葉植物の栽培も盛んで、トマト、パッションフルーツ、マンゴー、ドラゴンフルーツなどの熱帯果樹の出荷も増えている。



【アーサ入りちんすこう】



【アーサまんじゅう】



【アーサスープ】



【パッションフルーツ】



【トマト】



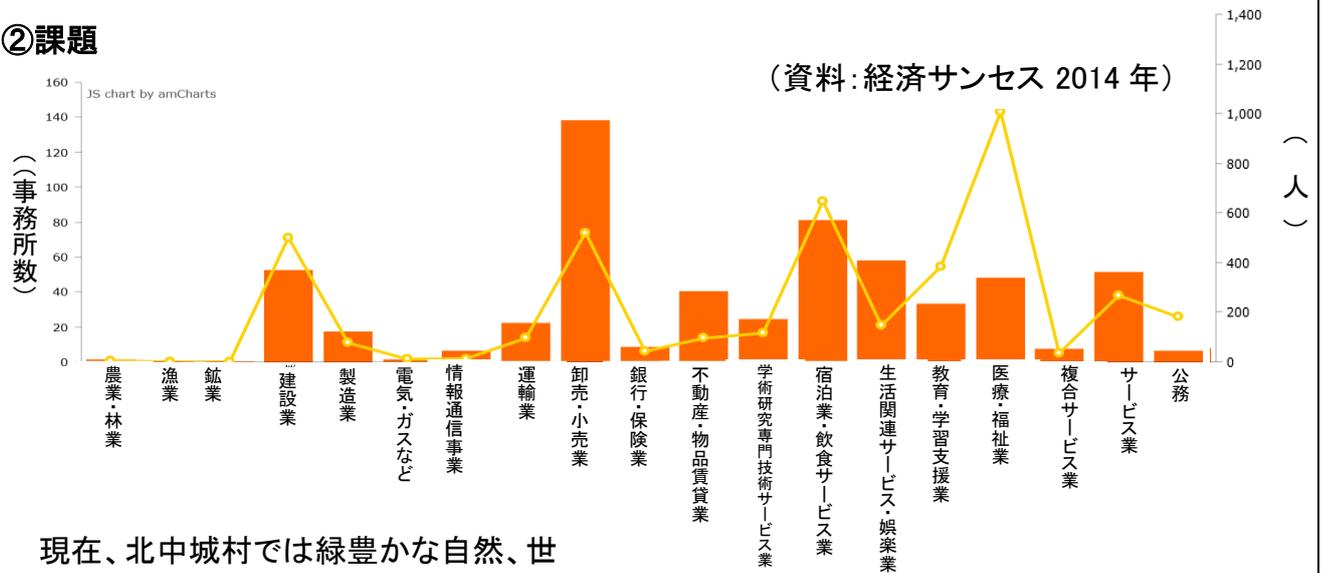
【観葉植物】

交通

北中城村は、中南部の中核都市を結ぶ位置にあり、沖縄自動車道の北中城インターチェンジと喜舎場スマートインターチェンジが立地し、国道330号、国道329号が南北に走るなど、本島中南部の交通の要衝となっている。

一方、交通の利便性の良さから交通渋滞の慢性化や、生活道路への通過交通の進入も見られることから、適正な交通ネットワークの形成も求められている。また、沖縄県による鉄軌道を含む新たな公共交通システムや、村域内交通としてのコミュニティバスなど新たな施策に対する検討も求められている。

②課題



現在、北中城村では緑豊かな自然、世界遺産中城城跡に代表される歴史・文化資源、地域の伝統的な暮らしや生活文化など、地域の魅力(歴史・文化)を伸ばすとともに、農商工連携や6次産業化により、経済的、文化的波及効果を高めた「賑わいのある観光地」としてのむらづくりが進められている。また、ライカム地区の広域交流拠点の整備により、交流人口の増加が図られており、中城湾港新港地区の背後地にある立地を活かした新規産業等の誘致・育成も求められている。

(資料: 第4次北中城村国土利用計画)



その一方、コロナ禍の影響の長期化・深刻化によって、小規模事業者は極めて厳しい状況が続いている。こうしたなか、これまでの対面商売から、ECやオンラインを活用した新たなビジネスモデル構築が求められている。そして、経営者の高齢化も進んでいることから、事業承継も視野に入れた事業の継続と雇用の維持、技術の承継など、早急な経営者・後継者の意識改革が求められている。

土地利用については、農地・森林の自然的土地利用が34%、都都市的土地利用が52%、駐留軍用地が14%。無秩序な開発の抑制にも取り組む一方で、市街地調整区域の多さから、新たな産業を誘致する土地がなく、経済の発展を妨げているという課題を有している。地域区分は4つ(中部・東部・北部・南部)に分かれ、各地域の個性・多様性を活かした地域整備施策の推進を図る。こうした中各地域の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正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(①経営状況の分析・ビックデータの活用等、②事業計画策定支援・DX推進/競争力維持・強化等、③事業計画策定後支援、④外部支援機関や専門家等と連携)が課題である。

また商店街や通り会としての機能もないことから事業所間の横の繋がりが連携は弱いと思われる。

よって本会としては異業種交流会をはじめとする村内事業所の交流の場を築き、横の連携強化並びに新たなビジネスチャンス・販路開拓に結び付く取組と気づきを図る為の支援を図ることで、自立した活動へ展開できるような多角的な支援が課題である。

(資料:北中城村観光振興基本計画／平成28年5月)

村の観光資源	強み (Strength)	弱み (Weakness)
	世界遺産中城城跡・国指定重要文化財中村家住宅 荻道・大城地区のまち歩きスポット 女性長寿日本一 外国人住宅跡地を活用したカフェの集積 伝統芸能 (フェーヌシマ、獅子舞、旗スガシー等) イオンモール沖縄ライカムの集客力 EMコスタビスタホテルへのスポーツ選手宿泊 健康・スポーツ交流施設地区への運動施設建設	中城城跡・中村家住宅への公共交通がない 若年層の健康状態が悪い、過度な車依存 アーサの特産品及び村特産品が乏しい 国指定史跡荻堂貝塚の利活用ができていない 宿泊施設が少ない 観光やまちづくりに対する人材不足 知名度が低く観光地としてのイメージがない 産業や働く場が少ない 観光の窓口がない スポーツツーリズムに向けたスポーツ施設がない
村を取り巻く環境	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
	中城湾港への大型クルーズ船入港 西原・与那原に大型MICE建設 東京オリンピック開催 那覇空港の沖合展開 アワセゴルフ場跡地の開発が順調 沖縄への入域観光客の増加 最先端医療施設を備えた徳洲会病院の開院 沖縄北部及び南部への交通アクセスが良好	他市町村に比べ極端に少ないスポーツ施設 観光事業の立ち遅れ 台風や地震津波など災害による影響 為替レートの円高による訪日外国人客の減少 国際情勢の変化による訪日外国人客の減少

(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

北中城村商工会では、これまで地域総合経済団体として金融斡旋指導や税務、労務、記帳指導等の経営改善普及事業や地域活性化を創出する地域総合振興事業に取組み、小規模事業者の持続的な経営発展を支援している。

北中城村の第4次総合計画／基本構想(平成27年～令和6年度)では、海岸低地や台地、丘陵地など起伏に富んだ地形と、肥沃な農地、そして豊かな海の幸を有し、かつ交通の要衝として、ライカム地区における広域交流拠点の形成も進んでいることから、これらの資源を活用した農水産業の振興をはかるとともに、世界遺産中城城跡をはじめとした歴史文化資源を活かした観光を進め、地域ブランドを活かした農商工・観光の連携による6次産業の多角的な展開によって、地域の魅力を活かしたにぎわいのある“産業づくり”を目指す事が掲げられている。

本会としても村の総合計画を踏まえ、環境の変化に対応した持続的発展を目指す小規模事業者に対し、自立的に取組める事業計画の策定支援や計画の実行、フォローアップ等伴走型支援に取り組み、経営課題の改善や経営力向上に結び付けていく。

地場産品においては観光協会、漁協を始めとした各機関と連携し地域資源の掘り起こしを行い、外部支援機関や専門家等と連携を図り、新商品の開発や発信力の強化に努め、売れる商品を意識した支援を行う。

②北中城村総合計画との連動制・整合性

北中城村商工会は、村の総合計画を踏まえ、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、北中城村が掲げる計画と連携し、小規模事業者の経営力向上、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っていく。

③商工会としての役割

北中城村商工会は、昭和54年7月に設立し、以来42年に渡って地域経済団体として、小規模事業者の経済改善や地域資源を活用した特産品開発など、北中城村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、北中城村、村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為、伴走型支援と地域振興や地域環境整備に繋がる取組支援を行う。

(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在り方を踏まえ、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、持続的な成長発展に向けた支援を実施する。

また、必要に応じ外部支援機関や専門家等と連携する。

②地域資源を活用した北中城村ブランドの確立

地域ブランドを活かした農商工・観光の連携による6次産業の多角的な展開による新商品の開発や、既存商品に対してのブラッシュアップ支援、販売力の向上など伴走型支援を行う。

北中城村ブランドとしての発信力を強化し、商品付加価値の向上を図り、販路に応じて商品力の強化や展示会、商談会への参加支援等を実施する。

③経営環境の変化に対応した事業計画策定および支援体制の強化

景気動向調査や需要動向調査などで得た結果を分析し、事業計画に反映させるための情報提供を行う。自社の経営課題等の抽出、相談内容に応じ外部支援機関や専門家等と連携を図り、事業計画策定の支援を実施する。

④関係機関との連携

北中城村を始め外部支援機関や専門家等が一体となって、村内小規模事業者を様々な面から支援し、情報発信することで、小規模事業者の経営力強化と地域ブランド化の支援を実施する。

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) 目標の達成に向けた方針

北中城村商工会及び北中城村では前述に掲げた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在り方を踏まえ、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、持続的な成長発展に向けた支援を実施する。

また、必要に応じ外部支援機関や専門家等と連携する。

② 地域資源を活用した北中城村ブランドの確立

地域ブランドを活かした農商工・観光の連携による6次産業の多角的な展開による新商品の開発や、既存商品に対してのブラッシュアップ支援、販売力の向上など伴走型支援を行う。北中城村ブランドとしての発信力を強化し、商品付加価値の向上を図り、販路に応じて商品力の強化や展示会、商談会への参加支援等を実施する。

③ 経営環境の変化に対応した事業計画策定および支援体制の強化

景気動向調査や需要動向調査などで得た結果を分析し、事業計画に反映させるための情報提供を行う。自社の経営課題等の抽出、相談内容に応じ外部支援機関や専門家等と連携を図り、事業計画策定の支援を実施する。

④ 関係機関との連携

北中城村を始め外部支援機関や専門家等が一体となって、村内小規模事業者を様々な面から支援し、情報発信することで、小規模事業者の経営力強化と地域ブランド化を支援する。

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]管内の景気動向などについては実施しているものの、「RESAS」(地域経済分析システム)等を活用した地域の経済動向分析はこれまで実施していない。

[課題]これまで実施しているものの、「RESAS」(地域経済分析システム)等を活用した専門的な分析が出来ていなかったのが課題である。

(2) 目標

	公表方法	現行	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
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	2回	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(国が提供するビックデータの活用)

日々の事業活動を行うことに体力が注がれ、地域経済に関する動向の把握が後回しになりがち
な小規模事業者への情報提供を目的として、経営指導員が「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、特徴的なトピックスを取り纏め年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、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

管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」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年2回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を郵送し、FAX等で回収する

経営指導員等が回収したデータを整理し、分析を行う

【調査対象】管内小規模事業者50社(卸売業・小売業、不動産業、飲食業、サービス業、製造業、建設業から)

【調査項目】売上額、採算(粗利)、客数、客単価、経費、従業員数、売上(今後の見通)等

(4) 調査結果の活用

調査した結果はホームページ並びに商工会会報誌に掲載し、広く管内事業者等に周知する。経営指導員等が巡回指導を行う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】経営相談時におけるヒアリング、報道等で得た情報を基に行っている。

【課題】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。得られた情報は、商品・販売・広報の戦略などの基礎資料として有効に活用するため、専門家等と連携する必要がある。

(2) 目標

	現行	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
①新商品開発の調査対象事業者数	-	1者	2者	2者	2者	2者
②顧客ニーズ調査数	-	1者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

① 展示販売会等における需要動向調査の実施

沖縄県商工会連合会が主催する特産品フェア「ありんくりん市」や北中城村が主催する物産展関連イベント等の来場者を対象に、地域産品を活用した食品を想定して年齢、性別、商品価格、味、パッケージ等のアンケート調査を実施、調査結果を分析した上で該当事業者にフィードバックすることで、消費者ニーズに即した商品開発や販売戦略に活用する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【サンプル数】 ありんくりん市、物産展関連イベント来場者20人

【調査手段・手法】 来場客や購入者に対し、試食等を行い聞き取りの上、調査票に記入する。

【分析手段・手法】 調査結果は、沖縄県よろず支援拠点等の販路開拓の専門家に意見を伺い、アドバイスを受け経営指導員等が分析する。

【調査項目】 価格、パッケージ、味等、支援事業者が提供する商品・サービスにあった項目

【分析結果の活用】 分析結果は、経営指導員等が該当事業者に直接説明する形でフィードバックし、ブラッシュアップを図る。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】これまで、経営改善計画作成の為に融資相談、各種補助金の申請時等、必要性が迫られない限り、自社の経営分析を行う機会は限られている。

[課題] 今後は必要に迫られての経営分析ではなく、日頃から巡回訪問、窓口相談を通じて、小規模事業者の経営に活かすための経営分析を増やしていくことが課題であり、高度・専門的な知識が不足しているため、必要に応じ外部支援機関や専門家等と連携を図り、分析する。

(2) 目標

	現行	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
①セミナー開催件数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
②経営分析事業者数	20者	20者	20者	20者	20者	20者

(3) 事業内容

① 経営分析を行う事業者の発掘

経営計画セミナー等の開催を通じて、経営分析によって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、全会員への郵送案内や本会ホームページで幅広く周知、巡回・窓口相談時に案内する

② 経営分析の内容

【対象者】 経営改善計画作成の為の融資相談、各種補助金の申請時等巡回訪問、窓口相談を通じ、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者を選定

【分析項目】 「財務分析」、「SWOT分析」、「ABC分析」を行う

《財務分析》売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等

《SWOT分析》強み、弱み、機会、脅威等

《ABC分析》売れ筋、コストコントロール、在庫管理等

【分析手法】 経済産業省のローカルベンチマーク、中小機構の経営計画つくるくん、全国連の経営状況分析システム等を用いて分析する。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、適宜、外部支援機関や専門家等と連携を図り、分析する。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、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、データベース化し内部で共有して経営指導員等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] 補助金申請や融資斡旋時に行うことが主であり、ほとんどの小規模事業者は日頃から

経営判断の材料として活用しているケースは少ない。事業計画の重要性はあまり浸透しておらず、必要性が迫られない限り自社の経営分析を行う機会は限られている。

[課題] 今後は必要に迫られての経営分析ではなく、日頃から巡回訪問、窓口相談を通じて、小規模事業者の経営に活かすための経営分析を増やしていくことが課題であり、高度・専門的な知識が不足しているため、必要に応じ外部専門家等と連携する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

前述の経営分析等を行った小規模事業者から、特に意欲的な事業者の事業計画を策定し、成果を上げることでモデルケースとなり、地域の事業者のやる気を引き出し、実現可能性を高めることを意識した支援を行う。

また、小規模事業者持続化補助金の申請をきっかけとして事業計画策定のノウハウを学んでもらい、事業計画策定の意識を事業者に根付かせる。その為「経営計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、5. で経営分析を行った事業所の7割程度/年の事業計画策定を目指す。

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	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
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	2回	2回	2回	2回	2回	2回
③事業計画策定事業者数	14者	14者	14者	14者	14者	14者

(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、セミナーを開催する。

【支援対象】 経営分析を行った事業者を対象とする

【募集方法】 チラシを作成し、全会員への郵送案内や本会ホームページで幅広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。また、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

【支援対象】 経営分析を行った事業者を対象とする

【募集方法】 チラシを作成し、全会員への郵送案内や本会ホームページで幅広く周知、巡回・窓

口相談時に案内する。

【支援手法】 事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員が寄り添い、適宜、外部支援機関や専門家等と連携を図り、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] これまで実施しているものの、事案が生じた際の助言指導が主である。

[課題] 今後は小規模事業者自身が事業計画作成の重要性を認識し、いかにPDCAサイクルを回していくか伴走型支援を通じ、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。そのため適宜、外部支援機関や専門家等と連携を図り、事業計画の実効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

事業計画策定後は、最低3か月に1回、定期的に事業者を訪問するなど事業計画の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所については、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目指す。

専門的及び高度な課題解決にあたっては、商工会がコーディネーター役になり適宜、外部支援機関や専門家等と連携を図り、小規模事業者と伴走支援を通じ、目標達成に繋げていく。

(3) 目標

	現行	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
①フォローアップ対象事業者数	14者	14者	14者	14者	14者	14者
②頻度(延回数)	56回	56回	56回	56回	56回	56回
③売上増加事業者数	—	2者	2者	2者	3者	3者
④利益率3%以上増加の事業者数	—	2者	2者	2者	3者	3者

(4) 事業内容

小規模事業者自らPDCAサイクルの仕組みを定着出来るよう、月1回程度定期的なフォローアップを実施することで、事業計画策定後の経営改善執行上の問題を未然に防止する事が可能にする。但し、事業者からの申出等により臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく、当初事業計画との間に乖離が生じている場合は、沖縄県商工会連合会のスーパーバイザーや外部専門家等の第三者の視点をもとに発生要因や改善策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。また、セミナー等を実施し経営に関するノウハウの取得を推進するとともに、国や県の施策活用にかかる有益な情報を提供する。

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] これまで展示会等への出展支援を行ってきたが、その後の売上増加や販路開拓に繋がっていないケースが多かった。またITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みが進んでおらず、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている。

[課題] これまで実施しているものの、展示会出展の事前・事後のフォローアップが不十分であった。

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、取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

北中城村商工会が単独で展示会等を開催するのは困難であるため、事業者のニーズとステージ毎に県内関係機関が主催する展示会や、首都圏向けの既存の商談会への出展を目指す。出展にあたっては、沖縄県よろず支援拠点や中小機構など外部支援機関と連携し、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行い、出展期間中には陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

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、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	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
①展示会出展事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額／者	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
②商談会参加事業者数	1社	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数／者	—	1者	1者	1者	1者	1者
③SNS活用事業	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④ECサイト利用事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑤ネットショップの開設者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①「商工会特産品フェアありんくりん市」への出展事業(BtoC)

新たな商品開発や販路開拓の道を目指す小規模事業者を中心に、商品PRやテストマーケティング

ングの場として、沖縄県商工会連合会が実施する商工会特産品フェアありんくりん市への出展支援を行う。出展後もアフターフォローを継続し商品のブラッシュアップと販路開拓を図る。

【参考】「商工会特産品フェアありんくりん市」について

沖縄県商工会連合会が主催し、商工会地区において開発された特産品を中心に、地域の逸品を沖縄の産業まつり内(来場者約28万人、ありんくりん市出展100社)に集め、流通業者や消費者など多くの来場者に商工会地場産品の良さをアピールし、県内外で販路拡大を図ることを目的としている。

②-1 首都圏で開催される大型物産展、展示商談会への出展事業(BtoC、BtoB)

県外等での販路を計画する小規模事業者については、全国商工会連合会が主催するニッポン全国物産展(池袋サンシャイン)やスーパーマーケットトレードショー(幕張メッセ)などを活用し、出展期間中は効果的な陳列や接客方法等の支援、出展後はバイヤーへのアプローチなどアフターフォローを行う。

【参考】ニッポン全国物産展について

全国商工会連合会が主催し、都道府県商工会地区の特産品を一堂に集め、東京池袋サンシャインシティを会場に来場者は約15万人、全体売上は約一億円の大型物産展となっている。並行して行われるバイヤーズセレクションといった企画もあり、首都圏での販路開拓が期待できる。

②-2 県内で開催される商談会への出展事業(BtoB)

中小機構が主催する守礼門プログラムのほか、沖縄大交易会等へエントリーし、商談に臨みながら自社商品の評価を受け、バイヤーの求める商品等の情報を収集する。

内容について事業者へフィードバックし、商品のブラッシュアップを図る。また、事前事後のバイヤーとのやり取りで、実効性のある支援を行い、商談につなげるアプローチ方法を学ぶ。

③ SNS活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

④ ホームページ作成サービス「ゲーペ」利用(BtoC)

GMOペポバ(株)のサービスを活用した、ビジネス支援施策(全国商工会連合会と包括連携協定締結)の提案を行いながら、効果的な企業情報やお知らせ、イベントやキャンペーンの告知など、顧客等へお伝えしたい情報発信の伴走支援を行う。

⑤ 自社HPや上記「ゲーペ」を使用している会員事業者によるネットショップ開設(BtoC)

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等、沖縄県商工会連合会専門家派遣コーディネーターや沖縄県よろず支援拠点や中小機構など外部専門家と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

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] 現在、「組織対策委員会」を年に1回実施し、形式的には評価・検証を実施しているが、見直しまでには至っていない。

[課題] 事業の実施状況については、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

北中城村役場、法定経営指導員並びに、中小企業診断士等の外部有識者等を交え、事業の実施状況、成果の評価等を行う「組織対策委員会」を3月に開催する。

当該委員会の評価結果は、PDCAサイクルを重視し、実効性を高めていくため正副会長会、理事会へ報告し、事業実施方針等に反映させるとともに、本会HP等で掲載し、地域の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] 国や県、各支援機関が実施する施策説明会や各種研修会等に参加し、支援スキルの向上と情報収集をもとに、支援ノウハウ習得に努め、適宜、沖縄県商工会連合会のスーパーバイザーと連携し、資質向上対策を図っている。

[課題] 経営環境が目まぐるしく変化し、小規模事業者等の経営相談は多様化・高度化しているため、引き続き前述の研修会等へ積極的に参加して地域の経済動向等の情報を収集し、国や県の施策を十分理解して、効果的な支援ノウハウ習得する必要がある。

(2) 事業内容

① 国、県や支援機関及び沖縄県商工会連合会が開催する研修会への参加

経営指導員は、国や県の支援施策に関する情報収集や、様々な経営課題を持つ小規模事業者への効果的な指導・助言を行うため、沖縄県商工会連合会や中小機構等が開催する研修会に、積極的に参加する。また、補助員・記帳専任職員は、沖縄県商工会連合会が開催するスタッフ研修を始め、経営指導員WEB研修等を受講し、経営指導員と連携して支援するために必要な知識の習得を図る。

また、喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員等職員の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・指導能力の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) 事業者にとって内向け(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) 事業者にとって外向け(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

②沖縄県商工会連合会スーパーバイザーの活用

沖縄県商工会連合会スーパーバイザーのフォローアップを受けながら、小規模事業者の支援に取組んで、適切な指導や助言内容を確認し、支援策の情報収集や専門家とのマッチング能力の向上を図る。補助員・記帳専任職員においても、経営指導員が行う相談指導に同席して支援ノウハウを学び、基本的な経営指導業務に従事できるよう組織全体としての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

職員が習得した知識やスキルは、週1回職員ミーティング等で報告を行い、情報共有に努めると共に、必要に応じては勉強会を開催し、職場内での情報共有と支援力の底上げを図る。IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術など、職員の支援能力の向上を図る。

④支援ノウハウ習得の実務

沖縄県よろず支援拠点、専門家派遣制度等の専門家派遣に同席し、支援ノウハウ(的確な課題の抽出、課題に合わせた解決策の提示方法、管理会計の手法、支援における進捗管理方法)等支援能力の向上を図る。

⑤データベース化

経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上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員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

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]国や県及び各支援機関や金融機関が出席する会議等へ参加し、各地域の小規模事業者の需要動向や支援ノウハウ、支援施策の情報交換を行い、効果的な取組事例や専門家とのマッチング手法の習得に努めている。

[課題]今後も多様化、高度化する相談ニーズに対応するため、会議等に積極的に参加し、経営支援能力の向上を図る必要がある。

(2)事業内容

①問題・課題発掘意見交換会(座談会)への参加(年1回)

沖縄県商工会連合会が主催し、中部地区経営指導員が参加する経営支援能力向上支援事業の「座談会」において、各市町村の地域需要動向や支援事例、支援ノウハウ等について情報交換を行い、小規模事業者の支援に活用する。

【構成機関】

沖縄県商工会連合会、宜野湾市商工会、うるま市商工会、読谷村商工会、嘉手納町商工会、北谷町商工会、中城村商工会、西原町商工会、北中城村商工会

②マル経・沖経事務連絡会議への参加(年2回)

沖縄振興開発金融公庫中部支店が主催し、中部地区商工会と沖縄商工会議所が参加する同会議に参加し、各地域の経済動向、小規模事業者の現状や課題を把握するとともに沖縄公庫の金融需要や融資あっせんに係る意見交換を行う。

12. 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]これまで地域における関係機関での情報共有や連携においては、催事やイベント等を主にしたものとなっており、限定的な取組みに留まっている。

[課題]商店街や通り会としての機能がなく、事業所間の横の繋がり、連携が弱いことから、異業種交流会をはじめとする村内事業所の交流の場を築き、横の連携強化並びに新たなビジネスチャンス・販路開拓に結び付く取組と、気づきを図る為の支援を行うことで、自立した活動へ展開できるような多角的な支援が必要である。

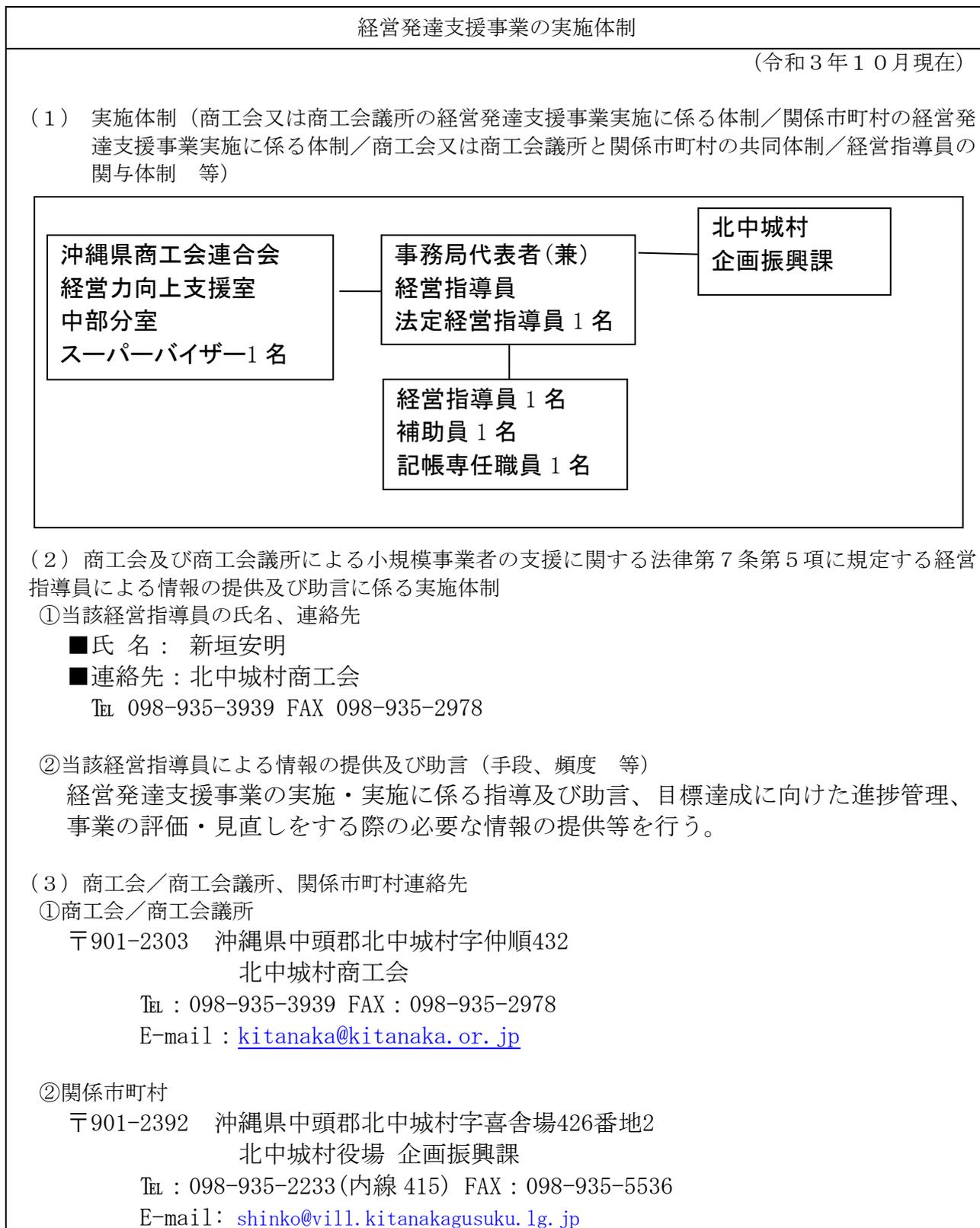
(2)事業内容

①異業種交流会の開催(年1回)

村内商工業者や関係機関に対し、案内文書の発送や商工会HPでの掲示により通知を行い、販路開拓や新商品開発、新事業の展開にかかるマッチング支援として異業種交流会を開催し、村内事業者の人脈ネットワークの構築を図り、異業種連携等の取組みを推進する。

(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)

	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	930	930	930	930	930
経営改善普及 指導事業費					
・指導事業費	530	530	530	530	530
地域総合振興 事業費					
・商業振興費	300	300	300	300	300
・工業振興費	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・手数料等収入、沖縄県補助金、北中城村補助金

(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。

