

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|--|
| 実施者名 (法人番号) | 西原町商工会（法人番号 7360005001083 ） 西原町（地方公共団体コード 473294 ） |
| 実施期間 | 令和6年4月1日 ～ 令和11年3月31日 |
| 目標 | 西原町の特性、課題等を踏まえ西原町まちづくり指針との整合性を図り、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。今後は地域に根ざした小規模事業者の支援機関として、行政並びに関係機関等との連携を図り、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。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 | <p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること 地域の経済動向の調査・分析を行う。 2. 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。 3. 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。 4. 事業計画策定支援に関すること 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。 5. 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。 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・認識した上で取組支援を行う。 |
| 連絡先 | <p>西原町商工会 〒903-0122 沖縄県中頭郡西原町字小橋川1番地5 TEL：098-945-6136 FAX：098-945-6627 E-mail：nisihara@sage.ocn.ne.jp</p> <p>西原町建設部産業観光課 〒903-0220 沖縄県中頭郡西原町字与那城140番地の1 TEL：098-945-4540 FAX：098-945-4580 E-mail：sangyou@town.nishihara.okinawa.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

西原町は、県都那覇市の北東 10 km に位置し、総面積 15.84 平方キロの楕円形の形をしている。東は中城湾に面し、北東より南部にかけて中城村、宜野湾市、浦添市、那覇市、南風原町、与那原町の 6 市町村に隣接している。

西原町の名称は、琉球王府のあった首里の北（方言では北をニシという）にある地方ということに由来している。琉球王府の直轄領地としての歴史があり、サトウキビ作を主体とした純農村地域から、近年は工業施設や商業施設の立地等により活力あるまちへと発展してきている。



<西原町の産業>

町全体の産業構造としては卸売業・小売業（240 社）、建設業（130 社）、宿泊業・飲食サービス業（105 社）、製造業（104 社）が上位を占め、続いて医療・福祉業、生活関連サービス業・娯楽業、教育・学習支援業、不動産業等となっている。

昭和 40 年代以降に各種企業が進出し県内有数の製造業集積率を誇っており、構造別に見ると金属製品製造業が最も多く（26 社）、続いて食料品製造業が 15 社となり、製造業全体の 6 割を占めている。

令和 2 年沖縄県工業統計調査(従業員 4 人以上)によると事業所数 63 社(県全体 5 位)、従業員数 2,499 人(4 位)、製造品出荷額等 426.8 億円(6 位、県全体構成比 8.8%)と高い比率を占めている。

<西原町の観光>

琉球王国時代、西原町は首里王府の直轄領地であり、現在でも町内のいたるところに様々な文化在が残っており、第二尚氏王統の始祖となる尚円王ゆかりの地や、拝所、古街道など、琉球王国時代からの歴史の流れを感じられる観光資源が存在する。

平成 19 年には町東部海浜地域に大型人工ビーチを中核とした西原マリンパークがオープン、コロナ禍で利用数の減少も見られたが、令和 5 年は利用者も増え本来の賑わいを見せている。

また、令和 2 年には観光拠点施設「西原さわふじマルシェ」が開設され、農産物や特産品販売に加え、町の歴史や観光スポットを紹介するギャラリー等も兼ね備えられており町の新たな目玉施設として賑わっている。令和元年には沖縄都市モノールの浦添延長区間が開業し、今後の開発予定として、隣接するモノレール駅周辺開発、令和 6 年度に完成が予定される沖縄自動車道幸地インター、西原町与那原町にまたがるマリンタウン地区に整備する大型 MICE 施設開業も 2028 年に想定される等、西原町の観光及び経済振興に大きく貢献する予定である。

西原町の商工業者数及び小規模事業者数の推移

| 年次 | 総数 | 小規模事業者数 |
|---------|-------|---------|
| 平成 24 年 | 1,277 | 914 |
| 平成 26 年 | 1,346 | 840 |
| 平成 28 年 | 1,315 | 844 |

出典：経済センサス

西原町の人口推移

| 年月 | 人口 | 世帯数 |
|-------------|----------|-----------|
| 令和 3 年 3 月末 | 35,316 人 | 14,973 世帯 |
| 令和 4 年 3 月末 | 35,344 人 | 15,155 世帯 |
| 令和 5 年 3 月末 | 35,475 人 | 15,462 世帯 |

出典：西原町役場統計調査

②課題

大型 MICE 施設の整備や、各種インフラ・拠点整備を契機として、新たに町を訪れる人々が増加することが予測され、これに伴い経済効果の創出が期待される。しかしながら宿泊施設や観光スポット等の整備が十分でなく、また、特産品が乏しいために地域経済への還元が低い状況である。

さらに、後継者不足等による小規模事業者の減少、新型コロナウイルス感染症の影響による事業不振、原材料高騰等、小規模事業者を取り巻く環境は厳しさを増している。今後はウィズコロナ、アフターコロナ時代における消費者のニーズの変化に対応し、売上・利益の確保に向けた支援の充実を図ることが課題である。

(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、「企業を守り、企業を維持・発展させる商工会」を柱として掲げ、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西原町まちづくり指針との連動性・整合性

西原町はまちの将来像である「文教のまち西原」を実現するため、「平和で人間性豊かなまちづくり」「安全で環境にやさしいまちづくり」「健康と福祉のまちづくり」「豊かで活力のあるまちづくり」の4つの基本方向を定めている。その基本方向に基づき、地域の資源を適切かつ意欲的に生かすことにより、地域産業の活性化、生活基盤整備等による町民の利便性の向上を図り、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、西原町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策の一翼を担う。

③商工会としての役割

当会は、昭和 50 年 9 月に創設され、創設以来 50 年近くに渡って地域経済団体として、地域経済の発展、振興に努めてきた。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。当会は町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

①対話と傾聴を重視した伴走支援により個々の課題を発掘し、事業者が持つ潜在力を引き出すことで課題を解決し、経営の安定と経営力向上を図る。

②地域資源を活かした商品開発や、事業者が提供する商品特性や強みを活かした販路拡大を支援し、小規模事業者の魅力向上を図る。

③地域経済の維持発展のため、関係機関との連携を強化しながら円滑な事業承継支援や創業支援を実施する。

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6年4月1日 ～ 令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①対話と傾聴を重視した伴走支援による個々の課題発掘・解決、経営力向上

激変する環境変化の中で事業継続、発展していく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。

②地域資源を活かした商品開発や、商品特性や強みを活かした販路拡大支援

地域資源を活かした商品開発は、独自性があり、他社との差別化、地域ブランドの向上、地元事業者への還元など様々な側面にポジティブな影響をもたらす。商品自体の特性や事業者の強みを活かした商品開発やブラッシュアップ支援、需要動向調査を行い消費者の求める商品像の明確化、マーケットインに基づいた商品開発、販路開拓支援を実施する。

③地域経済の維持発展のための事業承継支援、創業支援の実施

小規模事業者は地域や顧客のニーズを満たすだけでなく地域の雇用や税収の源となっており、小規模事業者の発展が地域の発展に直結していくと考えられる。

継続的な経営に向けた創業支援や円滑な事業承継に関する情報を提供し事業者が適切な知識を得られるよう個別の相談対応や講習会、専門家派遣支援等を実施する。

地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向きあい、自己変革していく機運を醸成する。

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】

これまで当会独自の地域経済動向調査を1回実施し、広報誌において調査結果を公表した。また全国商工会連合会が実施する小規模企業景気動向調査や中小企業景況調査などの地域経済動向調査を行った。

【課 題】

これまで実施してきた調査は、本会会員を中心とした調査であり、非会員の意見が反映されておらず地域全体の調査とは言い難い部分があった。また、情報の分析については、ビッグデータなどを活用した専門的な分析が出来ていなかった。そのため、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な情報提供を行っていく必要がある。

(2) 目標

| 項目 | 現行 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10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 | 1回 |
| ② 各種経済動向分析の公表回数 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |

(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

管内の景気同調査等についてより詳細な実態を把握するため、管内小規模事業者の景気動向等について年1回調査・分析を行う。

【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。回収したデータは、外部専門家等を連携し分析する。

【調査対象】

管内小規模事業者 30 社（製造業 8 社、小売業 5 社、卸売業 4 社、建設業 8 社、サービス業 5 社）

【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

調査した結果はホームページに掲載し、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】

これまで需要動向調査については、小規模事業者の今後の商品の改善、開発、販路開拓につながる効果的な支援策の立案に役立てることを目的に、県内で開催される特産品フェア会場等において調査を行ってきた。

【課題】

調査項目が不足しており、また分析内容が不十分であったため商品、サービスのブラッシュアップや新商品開発に繋がる需要動向調査の実施が課題である。本調査は小規模事業者にとっては貴重な意見を収集できる場として有益な手段である事から今後は調査項目を精査した上で、個社支援の参考となる需要動向調査を行う。

(2) 目標

| 項目 | 現状 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|-------------------------------|----|-------|-------|-------|-------|--------|
| 商品の改良・新商品開発のアンケート調査 対象事業者数 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |

(3) 事業内容**①商品の改良や新商品開発に向けたアンケート調査****【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、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、商工会が実施する小規模事業者の経営分析は、金融支援、補助金申請支援時に行う事が主であった。

【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

| 項目 | 現状 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|-----------|----|-------|-------|-------|-------|--------|
| ①セミナー開催件数 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| ②経営分析事業者数 | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

(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開催）

セミナーを通じて、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、ホームページ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。

②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、意欲的な事業所を対象に経営分析、事業計画策定の必要性を啓蒙し、10者を選定する。

【分析項目】

財務分析及び非財務分析を行う。

〔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〕下記項目について対話と傾聴を通して、事業者の強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の機会、脅威を整理する。

| (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 ・競合 ・業界動向等 |

【分析手法】

経営指導員等が事業者の状況に応じて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」「経営デザインシート」等を活用し分析を行う。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、専門家等と連携して実施する。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果を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。
- ・分析結果をデータベース化、内部共有を行い、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】

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。

(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、補助金活用の場面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」等において、カリキュラムを工夫するなどして、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、指導員1人あたり4件の事業計画策定を目指す。

(3) 目標

| 項目 | 現状 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|-------------|----|-------|-------|-------|-------|--------|
| ①DX推進セミナー | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| ②事業計画策定事業者数 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |

(4) 事業内容

①「DX推進セミナー」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、セミナーを開催し、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。

【セミナーの内容】

- ・DX総論、DXの具体的な活用事例
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・ECサイトの利用方法等

【募集方法】

チラシを作成し郵送。また、ホームページ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、経営指導員が担当制で支援を行い、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】

これまで事業計画策定後の支援については、融資斡旋や持続化補助金採択後の進捗確認など不定期でフォローアップを行う程度であった。

【課題】

融資斡旋や補助金採択者に取り組んだ事業者に対しフォローアップを行ってきたが、不定期かつ訪問回数が不十分であったため、今後は事業者への定期的な関与により、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

経営者自らが経営戦略を立て実行する力を身に付け、経営力を向上させるため、定期的に巡回を行いフォローアップする中で、経営者との「対話」を重視し「傾聴」したうえで計画策定後の進捗確認や計画の見直し等、軌道修正を行いながら支援を行う。フォローアップ件数については事業計画の進捗状況や事業者の課題等に応じて適宜調整を行いながら実施する。

(3) 目標

| 項目 | 現状 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|-------------------|----|-------|-------|-------|-------|--------|
| フォローアップ 対象事業者数 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 頻度(延べ回数) | 8 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 |
| 売上増加事業者数 | — | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |

(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】

これまで小規模事業者の販路開拓を支援するため、主に県内を販路とする、沖縄県商工会連合会が主催する「ありんくりん市(沖縄の産業まつり特産品フェア)」への出展支援や商談会等への参加案内を行ってきた。しかしながら、小規模事業所の中には出展費用や人材不足、商談経験が乏しいなど課題が様々で販路の拡大や開拓が難しい現状もある。

【課題】

これまで出展支援等を実施しているものの、展示会出展の事前・事後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。また、限られた人材で新たな販路開拓を進めていくには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

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。DX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、IT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

| 項目 | 現状 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|--------------|----|-------|-------|-------|-------|--------|
| ①物産展出展事業者数 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| ①売上額/社 | — | 10万円 | 10万円 | 10万円 | 10万円 | 10万円 |
| ②SNS活用支援事業者数 | — | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| ②売上増利率/社 | — | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |

(4) 事業内容

①物産展出展支援

毎年10月に開催される沖縄県商工会連合会主催の「ありんくりん市」では県内の小規模事業者の振興と地域経済の活性化を目的として、地域の特性や素材を活かした商品の出展及び特産品の紹介等が行われている。販路開拓、商品、店舗の認知度向上を図るため。事前に出展に係るポイントや、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。

【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。

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圏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。

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】

行政商工担当者、本会役職員による事業評価委員会を開催し、その中で事業進捗確認や事業改善等の意見をいただいている。

【課題】

評価委員会内での評価及び検証は行うが、その内容を踏まえた修正、見直しやPDCAサイクルの構築には至っていなかったため、経営発達支援計画の成果をより高めるためにも、効果的な評価・見直しを行う実施体制を構築する必要がある。

(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行政、沖縄県商工会連合会、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、見直しを行う。評価委員会にて挙げられた事業改善等の意見に対し、改善計画案を作成し、実行力を高める。

②事業の成果・評価・見直しの結果を当会のホームページや会報誌にて公表する。

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のみとなっている。

【課題】

小規模事業者の持続気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コミュニケーション能力向上セミナーへの参加

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を受講することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

③DX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、DX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。

<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）の取組

クラウド会計ソフト、電子決済システム等のIT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SNSを活用した自社や商品・サービスのPR、情報発信方法等

④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。

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】

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中部地区商工会協議会、問題・課題発掘意見交換会への参加

県内中部地区8商工会(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)で構成する中部地区商工会協議会や、中部地区経営指導員やスーパーバイザーが参加する会議への参加を通して(年1回)、小規模事業者の課題解決に向けた支援力向上のための情報交換や支援能力の向上を図る。

②金融機関との情報共有会議への参加

沖縄振興開発金融公庫、地元金融機関と連携し、地域の経済動向、資金需要動向、金融支援策の手法について情報交換会を年1回開催し、小規模事業者への金融支援に活かす。

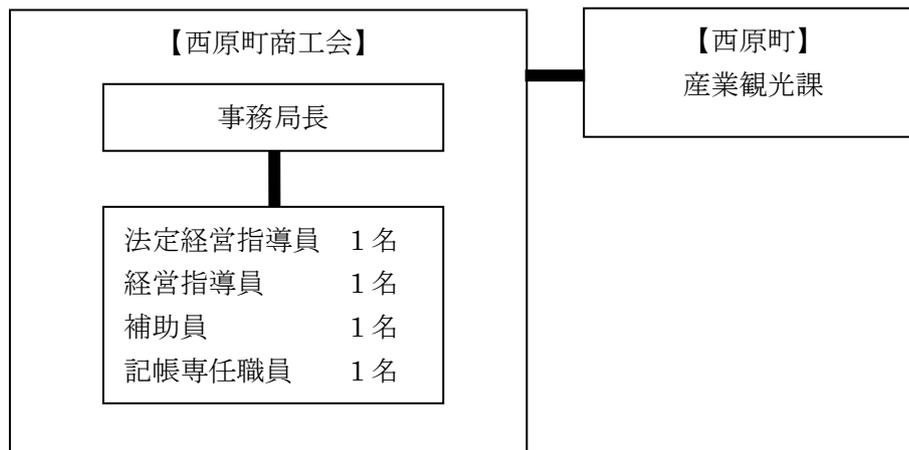
(別表2)

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5年10月現在)

(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)



(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法定経営指導員の氏名、連絡先

氏名：城間 敦子

連絡先：西原町商工会 TEL：098-945-6136

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・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/商工会議所、関係市町村連絡先

①西原町商工会

〒903-0122 沖縄県中頭郡西原町字小橋川1番地5

TEL：098-945-6136 FAX：098-945-6627

E-mail：nisihara@sage.ocn.ne.jp

②西原町建設部産業観光課

〒903-0220 沖縄県中頭郡西原町字与那城140番地の1

TEL：098-945-4540 FAX：098-945-4580

E-mail：sangyou@town.nishihara.okinawa.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6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 | 令和10年度 |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 必要な資金の額 | 1,000千円 | 1,000千円 | 1,000千円 | 1,000千円 | 1,000千円 |
| ・講習会等開催費 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ・専門家派遣費 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| ・販路開拓支援事業費 (物産展・商談会出展等) | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |

(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・手数料収入、国補助金、県補助金、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 並びに法人にあつては、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 |