

経営発達支援計画の概要

実施者名	伊平屋村商工会（法人番号 4360005003339） 伊 平 屋 村（地方公共団体コード 473596）
実施期間	令和３年４月１日～令和８年３月３１日
目標	人口減少及び中心産業の低迷による内需の減少を抑えるため「伊平屋村観光基本計画」の推進により増えつつある観光客をターゲットとした宿泊業などの観光関連事業所への支援を通し、島内の小売店や飲食店への経済波及効果を繋げると共に新たな特産品開発も進め、経済の循環を促す。また島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。※第３者による事業承継も視野に入れ支援を行う。
事業内容	1. 経営発達支援事業の内容 ● 地域経済動向調査及び需要動向調査に関すること【指針③】 外部環境情報の収集・ヒアリングシートを活用した支援対象事業所への聞き取りでの内部環境情報の収集。観光客に対して満足度調査等を行い、集計・分析・情報提供・経営課題の抽出を図り事業計画作成支援や改善点、事業所に有利な補助金制度等の提案を行っていく。 ● 経営状況の分析に関すること【指針①】 財務分析、SWOT 分析や指針③で得た情報も活用し、各連携機関、専門家と共に協力しながら支援対象事業所の経営状況の分析、事業所の実態把握を行い中長期的支援の構築を行う。また、高齢化や後継者不足による廃業を防ぐため案件の掘り起こしや各連携機関と協力しスムーズな事業承継に繋げる。 ● 事業系計画策定及び実施支援に関すること【指針②】 指針①と指針③を元に支援対象事業所の実態にあった中長期的な事業計画書の作成支援と巡回を通しての進捗状況の確認と検証を行う伴奏型支援を専門家派遣や各支援機関と連携し実行支援を行っていく。 ● 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 I Tを活用した旅行予約サイトの専門家による新規顧客開拓の講習会およびホームページ作成支援などの個別支援と観光客へのお客様対応の講習会などの顧客満足度を高める講習会を行う。また、キャッシュレス導入など利便性を高め、インバウンド客など新たな顧客獲得、リピーターに繋げていく。催事を中心とした特産品の販路拡大を目指す。
連絡先	伊平屋村商工会 〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27 番地 TEL 0980-46-2912 FAX 0980-46-2964 E-Mail iheya-shokokai@woody.ocn.ne.jp 伊平屋村観光交通課 〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27 番地 TEL 0980-46-2177 FAX 0980-46-2091 E-Mail soumu@vill.iheya.lg.jp

(別表1)

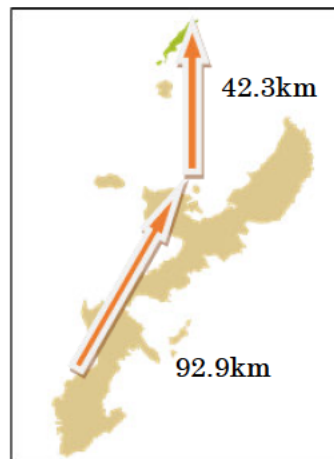
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 伊平屋村の概況

伊平屋村は沖縄本島北部に位置し、那覇空港より陸路とフェリー線を使い、約3時間強の位置にある。今帰仁村の運天港から1日2便のフェリー船で繋がっており、約1時間20分の距離にある。面積は伊平屋島 20.59 km²、野甫島 1.06 km²の二つの島で構成されている。北から田名区、前泊区、我喜屋区、島尻区、野甫区と5つの区があり、タンナ岳(236m)、後岳(231m)、前岳(178m)、アサ岳(218m)、腰岳(227m)、賀陽山(294m)、阿波岳(212m)と7つの山々が連なり、島の55%が森林で占められている。



伊平屋村は、民俗学の宝庫と言われ沖縄の古くからの伝統行事が残されており、1年間に50を超える行事が行われている。その中でも学術的に注目されている「ウンジャミ(海神祭)」やその時に歌われる「テルクグチ」と「イルチャヨー」という神歌は、伊平屋島と兄弟島の伊是名島に伝わる貴重な文化遺産となっている。他にも琉球王朝第一尚氏王(尚思紹王、尚巴志王)の祖先の島としても知られ、「クマヤ洞窟」は、日本最南端の天照大御神の天の岩戸伝説のゆかりのある島としても語り継がれている。また、ジオサイト(地質学、地形学)の分野からも注目が集まり、深い歴史と伝統文化を継承する沖縄県内の中でも原風景と大自然、景観を十分堪能出来る島であると共に伊平屋村の習慣として「いへやじゅうてー」というおもてなしの精神が昔から根付いていて観光や仕事で訪れた方が村民の親切心に感激するのも魅力の一つである。

島内人口は、平成22年の1,385名から、1,213名(令和2年8月現在)と10年で172人減少。減少率12.4%となっている。国の日本創生会議人口減少問題検討分科会によれば、2040年には20代から39歳まで島から出た若者のUターンは、ほとんどなく(島には中学校までしかなく、高校からは島外へ)、また村外や県外からの若者移住者は若干増えているが、相対的に少なく商工業者の後継者不足が深刻で、新規創業もほとんど無いのが実情である。

(2) 村内の経済状況

①過去

村内の中心産業は建設業や農業、漁業が主であった。特に建設業については島内の経済をけん引してきており、建設作業員が本島から来島(下請け業者等)民宿や旅館に泊まり、売店や飲食店でお金を落とすなど、経済の循環が出来ていた。

②現在

国の経済状況の変化やインフラ整備の進捗に伴う公共工事の減少により、中心産業が低迷し、経済の循環が崩れつつある。今後、大型公共工事の予定としても年内に終

わる製糖工場の建て替え、年度内に始まる港湾の嵩上げ工事が主だったもので、先行きを見越せないのが現状である。宿泊業にしても村外からの建設作業員が多く来島しており、民宿や旅館などに月単位で借りる人が多く、飲食店や小売業にもプラスになってきており今後、公共工事の減少とともに、業種に関わらず先行きが不透明との意見が多い。

以上のことから地域経済も今後は厳しい状況になると考えている。また島内の人口減少が進んでおり、内需が今後も減少すると考えられる。

それらを補完するために村は「伊平屋村観光振興計画」を制定しており、観光振興により、外部からの来訪者（観光客）を呼び込み、宿や食堂などの観光産業を促進し商店などの小売業などにも経済波及効果を広げていきたいと考えている。

平成27年には村と商工会が中心となり、新たな組織、伊平屋島観光協会（現在：一般社団法人伊平屋島観光協会）を立ち上げ、村のPRと民泊事業を推進している。

特に民泊事業が好調に推移し、年間約2,000人以上の修学旅行等を受け入れており、商工業者の売上を補完する収入源になっている（今年度はコロナの影響で0人）。また、村入域観光客数は、増加傾向へ変化している。

（平成21年度19,339人から平成30年21,885人と増加へ転じている）



(3) 村内事業者の状況

村内の高齢化の問題は会員事業所をとってみても、最近では高齢による廃業が多くなってきており、創業者も少なく、このままだと会員数の減少に歯止めがかからないと考えており、事業継承や第2創業、第3者による事業継承をすることで新陳代謝を高めたい。

【伊平屋村の商工業者数】

商工業者数（民営事業所数）			商工業者数			小規模事業者数		
平成26年度	平成21年度	比較増減	平成26年度	平成21年度	比較増減	平成26年度	平成21年度	比較増減
78	82	△ 4	74	80	△ 6	72	78	△ 6

出典：（経済センサス基礎調査）

【伊平屋村商工会の会員事業者数】

	平成21年3月31日現在	平成26年3月31日現在	令和2年3月31日現在
建設業	17	9	9
製造業	2	3	4
卸売業	3	3	1
小売業	17	17	14
飲食業	11	10	11
宿泊・サービス業	19	21	18
合 計	69	63	57

出典：（平成 21 年度、平成 26 年度、令和 2 年度伊平屋村商工会通常総会議案書）

（4）目標の達成に向けた方針

今までは、記帳指導及び経営改善普及事業による事業計画の策定支援やマル経の斡旋による資金繰りの安定や島内において食品衛生講習会を開催し、飲食店許可などの各種営業許可書の取得に向けた支援を行ってきた。また沖縄県商工会連合会が主催する「ありんくりん市」及び「離島フェア」に事業所と共に参加することで特産品（地酒及び米、黒糖、モズク等の農水産物を利用しての加工品）のPR及び伊平屋村の認知度向上を目指してきた。また、平成30年度より商工会を中心に、那覇市の沖縄タイムスビルで伊平屋村の観光・特産品、伝統芸能文化の総合催事「伊平屋観光・物産と芸能フェア」を開催する事により更なる認知度向上に務めている。とくに特産品に関しては、商品のブラッシュアップはもとより、製造者の商品に対する考えや販売ノウハウの向上がみられるものの当催事は、伊平屋村独自で競合が無いため今後は、競合他社に負けない伊平屋村の強みを生かした新たな特産品開発、販売方法（ECサイト等）も課題の一つと考えられる。

商工会として今後も先に述べた事業を継続しながら、従来の公共事業に頼った経済循環と島内の人口減少による内需の減少に備え、小規模事業者の売上低迷を改善するため、現在増加傾向にある観光客を新たなターゲットとして見据え、観光に関連する小規模事業者を支援することで活性化させ、小売店や飲食店などにも波及効果を促す新たな経済循環を創り出していきたい。そのためには小規模事業者1社1社が環境の変化に対応し、持続的に事業を行えるように経営基盤強化を図っていく。

① 人口減少や中心産業の低迷による宿・旅館、小売店や飲食店の売上減少への対策。

島内人口の減少は小売店や飲食店に、中心産業の低迷は民宿や旅館に影響があり、それを補完するために村では「伊平屋村観光振興総合計画（平成26年度～令和3年度）」を制定し、伊平屋島観光協会の設立、観光名所にWi-Fiを設置するなど、観光振興について重要視しており、商工会としても持続化補助金等の補助事業を積極的に活用し、観光関連の事業所（主に宿泊事業所等）を重点的に支援（全ての宿泊事業所へのWi-Fi、キャッシュレス化設置導入推進、SNSの積極活用、泊まる・飲む食べる・買うをテーマ

にした観光パンフレット作成) する事により、各事業所の売上の向上と小売店や飲食店、特産品を製造販売する事業所への経済波及効果を高めていきたいと考えている。

② 小規模事業者の高齢化による廃業への対策 (新たな取り組み)

小規模事業者の高齢化が進んでおり、高齢を理由とした廃業は増えつつあるが、現時点で喫緊の後継者問題を抱える事業者は少ない。今後問題化する前に該当事業者への周知が重要である。UターンやIターンはほぼない状態にあり、今までは小規模事業者へ後継者になる対象者の確認と個々の事業所に対して、巡回時の中でヒアリングを行うだけであったが、中小機構や事業引継センターなどの関連機関と連携し、事業承継に関する情報の提供及びセミナーなどを開催することで啓蒙活動を行い、事業者へのヒアリング後、素早く事業引継センターへ情報提供し、マッチングを行っていく。マッチングには時間がかかるので、対象事業者に対して事業の持続をさせるために、重点的な支援を行っていく。マッチング決定後は新たな事業者に対しては経営ノウハウの提供及び創業資金の借入に必要な計画書の作成支援を行う。

以上のことから伊平屋村商工会は①増加傾向にある観光客をターゲットとする小規模事業者に対して支援を行い、新たな経済循環を創出することで経営基盤の強化と持続的な発展に向けて支援すること。②高齢化に伴う廃業への対策として事業承継への啓蒙活動及び支援を重点的に行い、第2創業、第3創業で次世代へと新陳代謝を図ることにより村内の小規模事業者の維持と村内の経済活性化を図る。

上記の①と②を沖縄県、伊平屋村、沖縄県商工会連合会、沖縄振興開発金融公庫、事業引継支援センター、よろず支援拠点、ミラサポなどの関係機関と連携を強化し、村内の小規模事業者により良い支援を行っていく。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(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

2. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(1) 現状と課題

経済動向などの情報提供を行うために、公共刊行物（村が発行する広報誌、島内の人口と世帯数、）、雑誌、新聞、書籍、伊平屋村統計資料（島内の観光入域数等）、銀行関連の景況調査などから情報収集を行っている。また沖縄振興開発金融公庫北部支店との会議にて北部地区内の景況状況などを収集しているが、巡回などで個社に伝えているのが現状である。

今後は、上記、公共刊行物に加えて、国の統計サイト「RESAS」を積極活用し分かりやすいように地域経済分析を行い、巡回や商工会のホームページに掲載し、小規模事業者（個社）へ情報提供を行っていく。小規模事業者のみが把握できる情報は限られた情報であることから県内全体や北部地区全体動向について情報提供を行うことで、事業計画策定支援に活用していく。

(2) 事業内容及び活用

小規模事業者（主に宿泊業、飲食業、製造業）に対してヒアリングシートを作成、巡回時に対面による調査を行う。調査項目は前年同期（月別・通期）と比較した業況、売上額、資金繰りの状況、直面している経営上の問題点、事業承継などについて調査を行い、経営課題の抽出を行う。また、ヒアリングシート結果は経営指導員等が収集、分析を行い、島内の経済動向として村の観光交通課への情報提供や小規模事業者に有利な補助金や助成金などの事業計画や申請書に活用または、4. 経営状況の分析（SWOT）に活用する。ヒアリングシートの内容について基本的な部分はず、必要に応じて補足の追加や質問内容の改善を行う。

(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
巡回訪問件数	0	24件	24件	24件	24件	24件
ヒアリングシート 回収枚数	0	24枚	24枚	24枚	24枚	24枚
情報提供の回数	0	1回	1回	1回	1回	1回

※目標件数 宿泊、飲食、製造から各2社月6社×4ヶ月 年間24件、ヒアリングシート24枚

3. 需要動向調査に関すること【指針③】

(1) 現状及び課題

現状としては、全国展開支援事業での新たな特産品開発事業（伊平屋すし）の試食による味や価格、パッケージデザインに特化したアンケート調査を行ったことはあるが、定期的な個社ごとの需要動向調査は行ったことがなく今後、各業種別の調査を行い個社に対し、情報提供、指導を行う必要がある。

(2) 事業内容及び活用

お客様（主に観光客に絞る）に向けて直接アンケート調査を行い、伊平屋に来たきっかけ、性別、年齢、出身地、宿泊施設、飲食店に対する満足度調査（価格設定、接客、飲食メニューの充実等）の実施。4半期ごとに経営指導員等が、結果を集計・STP分析（効果的に市場を開拓するためのマーケティング手法）を行い、現在来ているお客様の観光や特産品のニーズを事業所へ共有し、各事業所の事業計画策定に活用することにより、新たな需要の取り込みへの支援や改善によるリピート率の改善につなげる。また巡回時アンケート調査の結果について情報提供を行う際に積極的に各事業所に合った指導及び提案を行う。必要に応じて各事業者が知りたいお客様のニーズについてはアンケート調査の項目を増やすなどで柔軟な対応をしていく。

(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
アンケート調査件数	0	480件	480件	480件	480件	480件
情報提供回数	0	4回	4回	4回	4回	4回
需要動向調査事業者数	0	4事業所	4事業所	4事業所	4事業所	4事業所

※アンケート調査票設置場所：宿泊施設、飲食店（各店舗で毎月10件目標）。

※年間目標240件（月目標4事業所×10件×12ヶ月）

4. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(1) 現状と課題

現状は、巡回・窓口指導時に相談がある場合と持続化補助金や確定申告、融資相談の際、決算書のみの分析であった。今後は1. 経済動向調査で得た情報も取り入れ、総合的な分析が必要である。

(2) 事業内容及び活用

小規模事業者の持続的発展に向けての、経営指導員等による巡回・窓口相談を通して、外部環境分析や内部環境分析を行い、個々の抱える問題を的確に捉え総合的な分析を行う。分析の際は決算書または確定申告書も用いた財務分析や「2. 地域の経済動向調査に

関すること」で調査した内容も取り込む。

沖縄県商工会連合会の北部地区担当スーパーバイザーやエキスパート派遣による中小企業診断士などの専門家、よろず支援拠点と協力して多面的に経営状況の分析を行う。経営状況の分析結果を通して、事業所の実態把握を行い、次の事業計画策定支援を事業所にあった中長期的な事業計画書の策定に活用していく。また、専門家による指導の際は経営指導員だけでなく補助員も積極的に同伴させ商工会内部での共有化も図っていく。

事業所の高齢化に伴う廃業を少なくするために後継者の有無や経営実態について経営分析を行うと共に実態把握を行う。また事業引継センターと協力して事業承継に関するセミナーを開催し、まずは事業承継に関する啓蒙活動を重点的に行い、案件の掘り起こしを行う。

(3) 目標

目標 15 事業所（年 3 事業所× 5 年間）

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
経営分析件数	0	3 事業所	3 事業所	3 事業所	3 事業所	3 事業所
巡回訪問	0	9 回	9 回	9 回	9 回	9 回
専門家派遣 S V 活用	0	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
廃業への対策 (事業所承継につ いての啓蒙活動)	0	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

※決算書または確定申告を用いた財務分析、SWOT 分析などを行い、現状分析を徹底して行うとともに個社に対してのフィードバックも行う。

※1. での経済動向調査とヒアリングシート調査で得た情報も活用。

※支援対象所 3 事業所×経営状況の把握のため 巡回 3 回 合計 9 回

※専門家派遣及び S V 活用 1 事業あたり 1 回（状況に応じて増もあり）

※支援対象事業所は観光関連事業所（宿、旅館、飲食店、お土産店、小売店を想定。）

※廃業への対策 まずは初年度から 3 年目までは該当事業者へのヒアリング行い、セミナー開催と専門家派遣等で認知度の向上及び案件の掘り出しを行う。

5. 事業計画策定の支援に関すること。【指針②】

(1) 現状と課題

現状は、巡回・窓口指導時に相談がある場合と持続化補助金や融資相談の際、決算書及び聞き取り調査のみで策定していたが、今後は 2. 経済動向調査で得た情報及び 4. 経営状況分析も取り入れ、専門家やスーパーバイザーを積極活用支援し、正確な事業計画の策定が必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定をするに当たり、持続化補助金や融資の際、事業計画書を作っていた事業所から、やる気のある事業所の抽出を行い支援する。身近な事業所の成功事例を作る事により、支援に対する垣根を低くし、支援事業所を増やしていく。

(3) 事業内容及び活用

①経営状況の分析結果や経済動向情報蓄積の結果に基づき、需要を見据えた（増加傾向にある、観光客に向けて）事業計画書作成を行う。支援対象事業所は、観光関連事業所（宿泊業、飲食店、製造業、小売店を想定。）を対象に観光客を取り込むための新規顧客開拓に向けた取り組みを盛り込んでいく。また年間・月売上目標や販売管理費の設定などの数字的な部分も事業所の実態に合った内容で中長期の事業計画書の作成を行っていく。※次の実施支援での進捗管理を行なうため、年単位と共に月単位にまで落とし込んでいく。

②事業承継・廃業対策については、該当事業者の対面でのヒアリング、セミナーの開催や文書の発送による啓蒙活動やヒアリングシートを活用した案件の洗い出しを行い、マッチングに向けた支援を行いながら、マッチングが決まるまでの間、事業として持続的に発展するように事業計画書作成を事業所の実態に合った内容で行う。

①と②の事業計画書の策定支援を行うため経営指導員等による伴走型の指導・助言を行うとともに中小企業診断士などの専門家や北部地区担当スーパーバイザーや各関係機関等と連携し、支援対象事業所の実態にあった中長期的な事業計画策定を目指す。

(4) 目標

①観光関連事業所

目標 10 事業所 （年 2 事業所× 5 年間）

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
事業計画策定ヒアリング	0	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
策定件数	0	2 事業所	2 事業所	2 事業所	2 事業所	2 事業所
専門家派遣 S V 活用	0	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

※支援対象所 2 事業所×事業計画策定支援 巡回 3 回 合計 6 回

※専門家派遣及び S V 活用 1 事業あたり 1 回（状況に応じて増もあり）

※支援対象事業所は観光関連事業所（宿泊業、飲食店、製造業、小売店を想定。）

②事業承継・廃業対策

目標 5 事業所 (年間 1 事業所×5 年間)

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
事業計画策定ヒアリング	0	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
策定件数	0	1 事業所	1 事業所	1 事業所	1 事業所	1 事業所
専門家派遣 S V活用	0	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

※支援対象所 1 事業所×事業計画策定支援 巡回 3 回 合計 3 回

※専門家派遣及びS V活用 1 事業あたり 1 回 (状況に応じて増もあり)

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(1) 現状及び課題

現状は持続化補助金や融資斡旋を行うことを目的とした事業計画の策定で、目的達成後、約半年間の短い期間での指導支援を行ってきたが、今後は事業計画を策定した個社の発展や持続のため中長期の状況確認のための伴走型支援を行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定をするに当たり、持続化補助金や融資の際、事業計画書を作っていた事業所から、やる気のある事業所の抽出を行い、事業計画策定を行った後も伴走型支援を実施し計画通りの経営が出来るよう支援する。また、状況にあった計画変更なども柔軟に対応する。

(3) 事業内容及び活用

事業計画策定後は実施に向け、指導及び助言を行っていく。必要に応じて沖縄県商工会連合会のエキスパートバンク、ミラサポなどの専門家派遣や中小機構やよろず支援拠点などの支援機関と連携し、計画実行支援を行っていく。

- ① 観光関連事業所に対しては観光客を取り込むための新規顧客開拓に向けた取り組みを実行するために各事業所単位にあった専門家を紹介及び専門家による指導日の日程調整などを行う。
- ② 事業承継・廃業対策についてはマッチングが決まるまでは事業計画策定支援の内容を進捗管理していく。また税理士や事業引き継ぎの専門家等と協力して財務内容の整理などマッチングに有利な条件になるように支援を行う。
また、計画実施に有利な施策や補助金などについて(持続化補助金等)の情報提供及び支援を行う。進捗状況については月単位で確認を行い、見直し、改善を行うことでPDCAサイクルを回していく。

(4) 目標

①観光関連事業所

目標 10 事業所 (年 2 事業所×5 年間) 令和 3 年度はコロナの影響を考慮し 0

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
事業者数	0	2 事業所	2 事業所	2 事業所	2 事業所	2 事業所
進捗状況の 確認及び検証	0	48 回	48 回	48 回	48 回	48 回
専門家派遣	0	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
売上増加 事業者数	0	0	2	2	2	2
利益率 3%以上増 加の事業者数	0	0	1	1	1	1

※専門家派遣事業所 年 2 事業者×2 回 年 4 回 (状況に応じて増減)

※支援対象所 2 件×月 2 回×12 ヶ月

※支援対象事業所は宿、旅館、飲食店、お土産店、小売店を想定。

②事業承継・廃業対策

目標 5 事業所 (年間 1 事業所×5 年間)

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
事業者数	0	1 事業所	1 事業所	1 事業所	1 事業所	1 事業所
進捗状況の 確認及び検証	0	48 回	48 回	48 回	48 回	48 回
専門家派遣	0	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

※専門家派遣事業所 年 2 事業者×2 回 年 4 回 (状況に応じて増減)

※支援対象所 2 件×月 2 回×12 ヶ月

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(1) 現状及び課題

現在、島内に置いて IT を活用している事業所は少ない。旅館や宿に関しては、Wi-Fi 設置事業所は半数近くあるが、予約に関しては電話がほとんどで決済方法も現金に限られているため、キャッシュレス等利用の需要が高いインバウンド客を取り込む際の課題となっている。

特産品に関しても行政や商工会等のホームページでの告知やフェリーターミナル及び催事での販売が主であるため販路開拓が課題である。

(2) 支援に対する考え方

やる気のある事業所の抽出を行い、キャッシュレス導入を実現させる事により利便性

を感じさせ、現金取り扱いの紛らわしさを分かってもらう。旅行予約サイトや EC サイトを活用させることにより I T 支援を拡充する。

(3) 事業内容及び活用

現在はスマートフォンやタブレットからすぐに情報を得られる時代になっていることから、I T を活用した新規顧客獲得に向けて、旅行予約サイト（楽天トラベル、じゃらん）の活用方法についてのセミナーを開催する。セミナーにて活用方法を周知後、エキスパートバンクやよろず支援の専門家派遣を活用して個別に指導及び支援を行う。

①観光関連事業所（宿泊業、飲食店、製造業、小売店）に対しては、顧客満足度向上を図るために顧客対応の講習会を開催し、キャッシュレスの導入を推進し、インバウンド客や観光客を受け入れる体制づくりを行い、顧客満足度を高め、リピーターに繋げていく。

②特産品販売事業者、小売店及び土産品店に対しては、商品陳列方法や P O P などの専門家を活用し、売上の向上や高価格帯商品の購入を促し、観光客一人当たりの平均単価を向上させ、売上アップ及び利益率アップを目指す。

特に、沖縄県商工会連合会主催の「ありんくりん市」「離島フェア」等の催事においては、販売はもとより、バイヤーとの商談を行い販路拡大に繋げる。平成 3 0 年度から商工会を中心に行われている伊平屋村の観光・特産品、伝統芸能文化の総合催事「伊平屋観光・物産と芸能フェア」において特産品の販売・認知向上を進めていく。

また、村が中心に進めている特産品 EC サイト（いへやじゅうてーEC サイト（仮称））の構築に積極的に関わり販路開拓を推進する。

③新規創業に対しては、村内事業者の高齢化に伴う廃業件数が増えつつある中で、新たな創業者の掘り起こしや創業に向けた支援が重要になってくる。創業者に対しては、1. 地域の経済動向調査や 2. 需要動向調査から得た情報を必要な物だけ選別し提供、創業者ごとの強みを把握して創業計画書策定支援を行っていく。

北部地区スーパーバイザーや、よろず支援拠点、沖縄県商工会連合会開催の創業セミナーや担当職員の活用、エキスパートバンク等の専門家派遣を活用し、創業に向けた課題解決に柔軟に対応する。

(3) 目標

①（観光関連事業） ※令和3年はコロナの影響のため伸び率0

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
売上額前年比 （個社）	0	0	5%増	10%増	10%増	15%増
セミナー及び 講習会	0	1回	1回	1回	1回	1回
個別相談 専門家派遣	0	3事業所	3事業所	3事業所	3事業所	3事業所
専門家派遣	0	3	3	3	3	3

②（特産品販路対策） ※令和3年はコロナの影響のため伸び率0

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
催事への出店事 業者数	3事業所	4事業所	4事業所	4事業所	4事業所	4事業所
催事への出店回 数	3件	4件	4件	4件	4件	4件
売上額前年比 （個社）	0	0	5%増	10%増	10%増	15%増
専門家派遣	0	1	1	1	1	1

③（新規創業）

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
創業支援 事業所（年間）	1事業所	1事業所	1事業所	1事業所	1事業所	1事業所
窓口相談及び 巡回支援回数	10回	10回	10回	10回	10回	10回
創業後支援 回数	10回	16回	16回	16回	16回	16回
専門家派遣 SV活用など	0	2回	2回	2回	2回	2回

※創業支援回数 創業に向けて10回の窓口相談及び巡回（4ヶ月かかった場合）
創業後は進捗状況の確認のため月2回×8カ月 16回

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り組み

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

経営発達支援計画採択後は毎年度、本計画に記載する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) 四半期ごとに評価委員会を開催し、事業の進捗や目標達成状況の評価、目標未達成の場合は問題点の提示及び改善案について審議を行う。委員会メンバーは商工会会長を筆頭に法定経営指導員、伊平屋村役場観光交通課担当者、商工会理事役員や北部分室担当 SV 等を交えて行い、成果の見直しを行う。外部の有識者（中小企業診断士等想定）による検討委員会を設け、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- (2) 商工会の理事会において、評価見直しの方針を決定する。
- (3) 事業の成果・評価・見直しの結果については、総会へ報告し、承認を受ける。
- (4) 事業の成果・評価・見直しの結果を伊平屋村商工会ホームページ
(<http://www.iheya-syokokai.sakura.ne.jp/>) で計画期間中公表する。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

- (1) 沖縄県商工会連合会や中小機構が主催する研修へ参加や関係機関が主催するセミナー等を経営指導員等が年間 1 回以上参加することで売上や利益を確保することを支援する能力の向上を図る。
- (2) 沖縄県商工会連合会のスーパーバイザー北部分室と連携をして伴走型の支援能力の向上を図る。（事業計画策定支援ノウハウ等）
- (3) 北部地区経営課題発掘・意見交換会や各部会へ参加し知識習得を図るとともに各市町村商工会での販路開拓や特産品開発、金融支援に関する支援ノウハウの情報交換を行い支援ノウハウ蓄積に努める。
- (4) 中小機構と連携を行い、支援ノウハウや事例等の情報を共有・提供をし、支援力向上を図る。
- (5) 研修や支援ノウハウの情報を商工会内で情報共有を図り、情報を蓄積する。
※各々が研修やセミナー参加後に復命書への添付資料等で資料を回覧、重要事項（会員に有利な助成金や制度について）に関しては商工会内で会議を行い、該当する会員について検討会議を行う。
- (6) 経営発達支援計画を人事異動があってもスムーズに移行するため、全てデータベースで保存する。

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) 沖縄県商工会連合会等や中小機構が主催する小規模事業者支援等の研修会や会議に参加し知識の習得やスキルアップを図るとともに情報交換による情報共有や情報蓄積を行う。（目標年間 3 回）

- (2) 沖縄振興開発金融公庫が開催する推薦団体連絡協議会へ参加し、金融斡旋支援の現状やノウハウ等の情報交換を行うとともに連携をしながら伴走型の支援を実施していく。(目標年間4回)
- (3) 沖縄県が主催する制度説明会へ参加し、支援制度の取得。中小企業団体中央会・沖縄県産業振興公社の支援ノウハウ等に関して知識習得し、経営革新やものづくり補助金等に関する情報交換を行う。(目標1回)

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) 行政、地域団体との連携

伊平屋村及び伊平屋島観光協会と連携し地域の活性化としてまつりやイベント開催を通して地域の商工業者の売上・所得向上を図る。

「いへやまつり」では、島外から約800名の来場者があり民宿や飲食店が賑わう。来島者が増えることで宿泊業、飲食業、製造業、小売業が活性化する。まつりでの商工会の役割としてテナント出店管理及びシャトルバスの運行管理を行っている。特にテナント出店管理では、テナント説明会を開き並行して村内飲食、宿泊、小売業の保健所認可のサポートを行っている。

「伊平屋ムーンライトマラソン」は参加者や関係者で島外から約1000名以上の来島があり「いへやまつり」と同様に賑わい、商工業者が活性化する。商工会の役割としてシャトルバスの運行管理及び宿泊管理を行っている。

「伊平屋村新春の集い」は商工会が主催者となり伊平屋村役場と共催で開催する。島外から約130名の来島があり宿泊業、飲食店を中心に賑わい活性化する。

また、商工会が中心となり「伊平屋観光・物産と芸能フェア」を那覇市の沖縄タイムスビルで、伊平屋村役場等と連携し開催する事により伊平屋村及び特産品の認知向上及び特産品製造業者の販路開拓支援を図る。

(2) 経済産業会議の設立

今後は商工会が呼びかけ、村内事業所の経済産業会議（商工会、村、観光協会、漁協、JA）を開催し、意見交換をする場を作り、お互いのノウハウの共有を進め、新たな事業展開を創出する場を作っていく。

またアンケート調査で集めたデータを提供し、課題の解決に向けて、お互いが協力できる事業を行っていく。団体で解決が難しいものに関しては村へ向けて提案を行っていく。

最初は島内で主になる産業団体に声掛けを行い、まずは各団体目線で島内の現状分析を行い、経済動向調査や新たな需要動向調査から新たなターゲットを定め、商品開発や販路拡大、観光客が来島してもらうために何が必要なのかを協議していく。

（目標年間４回、四半期ごとの開催を目指す回数については柔軟に対応していく。）

（計画内容）

- （１）伊平屋村役場及び伊平屋島観光協会、漁協、ＪＡと連携を図り地域活性化に取り組む。
- （２）伊平屋村商工業者と連携しながら地域内事業者の活性化に繋がる取組を実施していく。

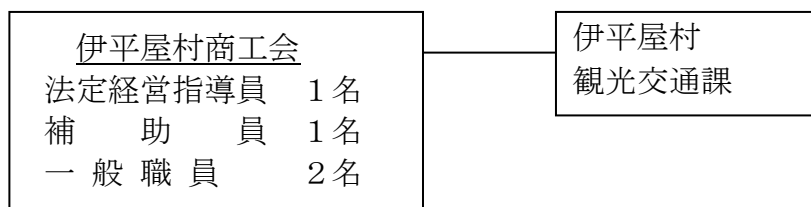
(別表 2)

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 1 0 月現在)

(1) 実施体制



(2) 商工会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：嘉陽田 敦史

■連絡先：沖縄県商工会連合会 北部分室（名護市商工会内）

電話番号：0 9 8 0－5 2－4 2 4 3

E-mail：a-kayouda@oki-shokoren.or.jp

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) 商工会関係市町村連絡先

①伊平屋村商工会

〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27 番地

TEL 0980-46-2912 FAX 0980-46-2964

E-Mail iheya-shokokai@woody.ocn.ne.jp

②伊平屋村観光交通課

〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27 番地

TEL 0980-46-2177 FAX 0980-46-2091

E-Mail soum@vill.iheya.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 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	5,660	5,660	1,060	1,060	1,060
セミナー開催	150	150	150	150	150
協議会運営費	50	50	50	50	50
調査費	200	200	200	200	200
催事出店費	80	80	80	80	80
金融事務費	80	80	80	80	80
旅費	500	500	500	500	500
受託事業 伊平屋フェア	4,600	4,600			

(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、県補助金、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。

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施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
連携する内容
連携者なし
連携者及びその役割
連携者なし
連携体制図等
連携者なし