

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>伊是名村商工会（法人番号 8360005003392） 伊是名村役場（地方公共団体コード 473600）</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>1. 小規模事業者の経営力向上支援 2. 特産品開発と販路開拓支援 3. 地域経済循環率の向上に向けた事業承継と創業促進</p>
<p>事業内容</p>	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①地域事業者へのヒアリングによる経済動向の把握 ②統計情報の収集分析と活用提供</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>①観光客消費動向アンケートの定期実施</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①経営セミナーの開催 ②事業者の経営分析支援</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①個別事業者の事業計画作成支援 ②DX推進セミナーの開催</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>①計画の実現に向けた伴走型支援</p> <p>8. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①県内商談会・即売会での販路開拓支援（BtoC・BtoB） ②展示商談会参加事業（BtoB） ③新商品、新サービスのプレスリリースを活用し他販路拡大支援 ④SNS活用 ⑤ECサイト利用</p>
<p>連絡先</p>	<p>伊是名村商工会 〒905-0603 沖縄県島尻郡伊是名村字仲田 1203 TEL:0980-45-2475 FAX:0980-45-2306 Email:izena-shokokai@woody.ocn.ne.jp</p> <p>伊是名村商工観光課 〒905-0603 沖縄県島尻郡伊是名村字仲田 177 番地 7 TEL:0980-45-2534 FAX:0980-45-2823 Email:t.nakada@vill.izena.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

(1) 地域の現状及び課題

ア. 現状

■地域の現状

伊是名村(島)は総面積 15.42k m²で、沖縄本島北部の運天港(今帰仁村)より約1時間の距離に位置し伊是名・具志川島・屋那覇島・降神島の4島からなる。伊是名島を除く他の3島は無人島で起伏の少ない隆起珊瑚礁からなる島である。伊是名島は周囲が16.7k m²、面積が14.02k m²でハブのいない島で、島内には場外離着陸場があり、(現在は使用されておらず、2か月に1回ドラッグレースやドリフト大会など、長い直線コースを利用したイベントを行っている。)過去に定期便が就航していたが、現在は利用されていない。

伊是名村は琉球王朝第2始祖尚円王の生誕の地として有名であり、歴史的な重要文化財である「銘苅家(国指定重要文化財)」や「二見ガ浦海岸」という日本の渚100選もあり、古き良き沖縄の集落跡地や手つかずの自然が多く存在している。



■地域人口の推移

伊是名村の人口は昭和45年の3,279名をピークに年々減少しており、直近では平成26年の1,545名から令和2年4月時点の人口は1,367名で、比較すると178名の減少になっている。他の離島同様に人口減少と少子高齢化が進行しており、若年層の島外流出や高齢化なども地域の問題として顕在化している。

○伊是名村の人口推移【出典：伊是名村住民基本情報】

項目	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和1年	令和2年
人口	1,545	1,547	1,508	1,433	1,430	1,415	1,367
世帯	780	795	779	766	773	770	745

■地域産業の現状

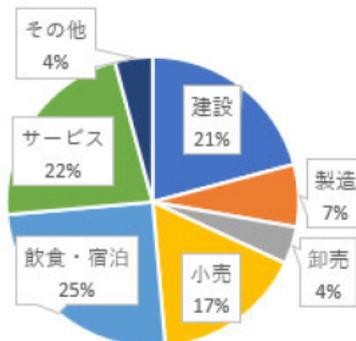
○管内商工業者数の推移【出典：経済センサス】

	商工業者業種別内訳							合計
	建設	製造	卸売	小売	飲食宿泊	サービス	その他	
H21	14	7	3	25	29	18	15	111
H26	16	6	3	21	24	18	13	101
増減	+2	-1	0	-4	-5	0	-2	-10

○伊是名村商工会会員の業種内訳

業種	会員数		増減
	H28	R2	
建設	16	15	-1
製造	8	5	-3
卸売	3	3	-
小売	13	12	-1
飲食・宿泊	21	18	-3
サービス	15	16	1
その他	3	3	-
合計	79	72	-7

業種別会員内訳 (R3年3月31日)



業種別内訳で最も多いのは飲食・宿泊業 25%、次いでサービス業 22%、建設 21%、小売 17%、製造 7%、卸売 4%、その他 4% となっている。飲食・宿泊業及び製造業の減少が目立っている。

○商工業者数及び小規模事業者数の推移【出典：沖縄県商工会連合会】

項目	平成 28 年	令和 2 年	増減数
A 商工業者数	95	82	-13
B 小規模事業者数	91	79	-12
B/A 小規模事業者の割合	96%	96%	

伊是名村の基幹産業は漁業や農業、建設業が主となっている。特に建設業においてはこれまで島内経済を牽引してきており、村が発注する大・中規模の建設工事が年間を通じて一定量あり島外建設業者の来島が多くあることで宿泊・飲食・小売などの経済循環ができていた。しかし、公共工事は減少傾向にあることや、国・県の経済状況の変化などの影響が今後は懸念される。また、高齢化問題は会員事業所からみても深刻であり、会員の約 50%が 60 歳以上となっている。今後も高齢化による廃業件数の増加が懸念される。

※参考 会員脱退件数：20 件 内、廃業 18 件 } (H28 年度～R2 年度まで 5 年間)
新規開業件数：10 件

製造業については、減少傾向にあるが島内唯一の酒蔵である伊是名酒造所では県内、国外の品評会で受賞するなど近年の活躍が目立っており商品力の高さが評価されつつある。その他、伊是名島産の島米を使った商品開発に取り組む企業や、伊是名漁協ではもずくを活用した特産品なども開発されており、地域資源を活用した特産品開発も行われているが、生産体制や販路開拓に課題が残っている。



【令和 2 年度沖縄国税事務所長賞】



【フランスの品評会にて最高賞】

■地域観光の動向

伊是名村は豊かな自然環境や歴史文化資源など数多くの資源を有しており、県内外からの修学旅行生によるグリーン・ツーリズムやブルーツーリズムなどの体験型学習の活発化や民泊を活用した体験学習型修学旅行の誘致強化などで年間受入人数は延べ10,000名にのぼる。また、伊是名村では夏～秋（8月～11月）にかけ、尚円王祭りやトライアスロン大会などの開催で県内外からの入域者は増加しており、今後も顕著に推移することが予想されていた。

○伊是名村入域観光客数の推移、修学旅行受入実績

【出典：伊是名村商工観光課、いぜな島観光協会】

	平成 24	平成 25	平成 26	平成 27	平成 28	平成 29	平成 30	令和 1
人数	26,843	31,320	34,262	37,083	34,620	34,688	35,647	35,752



しかしながら、昨今の新型コロナウイルス感染症の感染拡大による非常事態宣言や移動自粛により、観光産業をはじめとするあらゆる分野で影響を受け、これまで順調に推移していた村経済に深刻な悪影響が生じたが、宿泊業において村の大型建設工事もあった為影響は生じたが深刻な影響には至っていない。

■第4次伊是名村総合計画（H24年度～H33年度）

第4次伊是名村総合計画では、「歴史と自然、人が共生するときわのしま・伊是名」を将来像として掲げ、政策、施策等の運用を進めている。

そして本計画において、村の将来像の実現に向かって取り組むべき5つの政策分野を基本構想とし、産業と経済の政策分野に関しては、「豊かな生活と活力あふれるしまづくり」を掲げている。経済と産業の活性化を目指し、伊是名村総合計画の商工業分野の施策の推進に向けて以下の項目を挙げている。

○商業の振興

- ・小規模ながらも村経済の活性化に繋がっているJAスーパーや共同売店、個人経営の商店の自立発展に向けた施策展開
- ・商工会と連携し、雇用促進が図れるよう新たな事業を展開

○工業の振興

- ・農林漁業と連携し、伊是名村の地域資源を活用した付加価値の高い生產品目の開発を展開
- ・伊是名村の産物を活用した生産・加工・販売による伊是名村の第6次産業化を推進
- ・村出身の若年層が戻りたくなる環境づくりをし、雇用促進や経済効果に繋がる雇用の確保

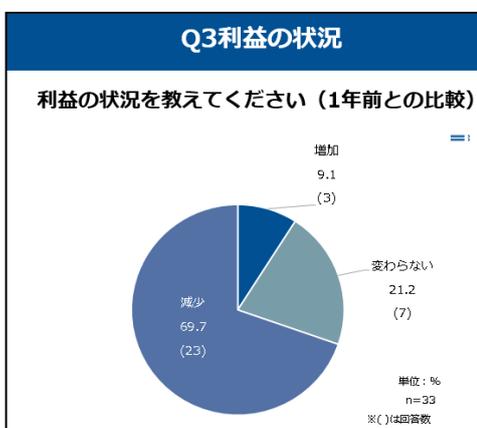
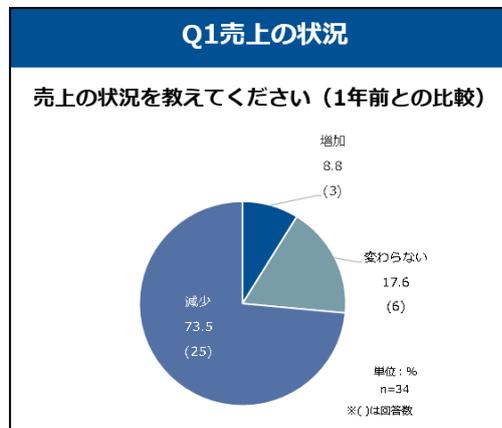
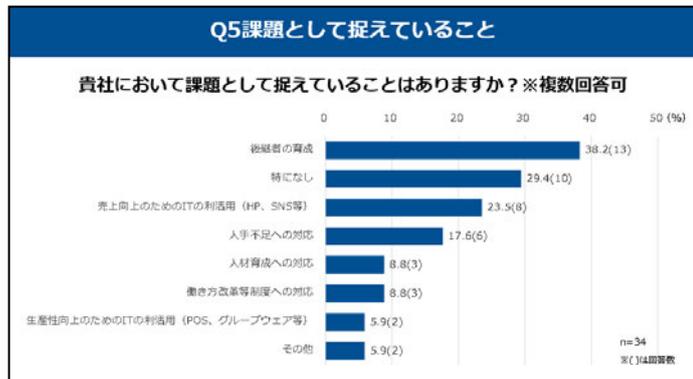
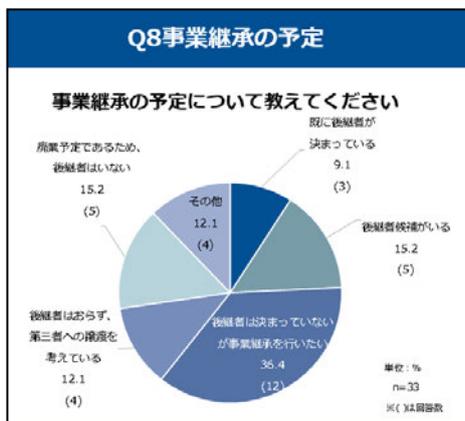
○地場産業の振興

- ・地場産業の振興や地産地消に努める為、農林水産業と連携した新たな特産品開発の推進
- ・インターネットやイベント等を活用し、特産品の新たな販売ルートの確保を図る

■商工会の取り組み状況および第1期の取り組み

これまで伊是名村商工会では、村の基本計画の施策「商工業の振興」に合わせた個社支援や農林水産業と連携した新たな特産品開発および6次産業化の推進を行ってきた。その結果、もずく佃煮などの商品が生まれ、その収益の一部を村教育委員会へ教育資金として寄付し村の人材育成へ貢献してきた。

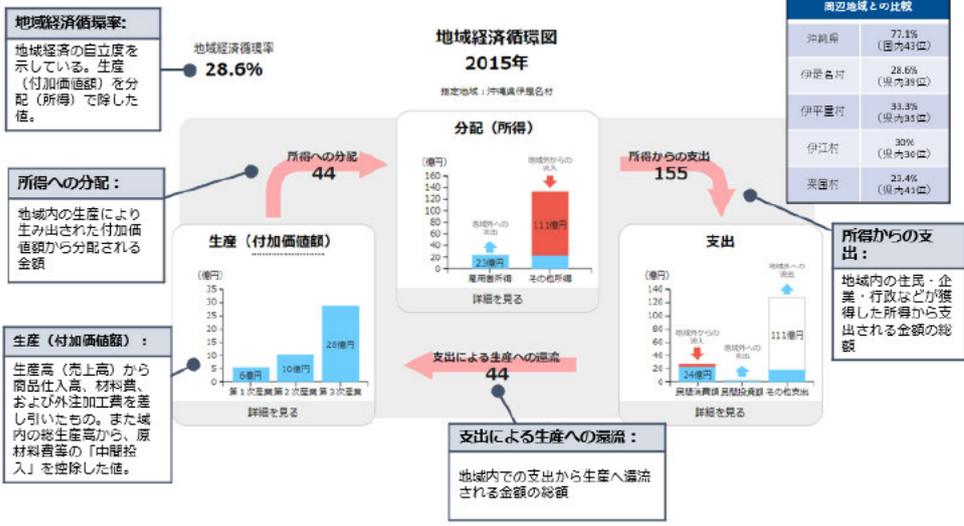
第1期の経営発達支援計画に取り組んだ結果、経営分析や事業計画策定の件数が増加し、小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金等の各種補助金の活用や経営革新計画の認定へと繋げてきた。しかし、廃業への対策についてはアンケート調査にて実態把握を行った結果、後継者が決まらず廃業となってしまうケースがみられる。また、「後継者が決まっていないが事業承継を行いたい」「後継者はおらず第三者への譲渡を考えている」との回答が全体の48%を占め、事業承継に前向きである事が分かった。自社の課題についても「後継者の育成」の回答が最多であった。直近の売上・利益の状況では回答した約70%が「前年より減少」と回答した。売上・利益の減少の大きな要因として、コロナ感染症拡大の影響が挙げられ、村内経済は域外からの観光客流入に大きく依存していることが考えられる。現状観光客に対する代表的なサービスは宿泊業や飲食業であり、村内での消費に限定される。このため、継続的な域外資金獲得のための新たな商品・サービスの開発や販路開拓が必要だと考えられる。以上のことから、第2期の経営発達支援計画では対象事業者に対して事業を持続させるため、重点的な支援を行っていく。



■RESAS で見える伊是名村

地域経済循環-伊是名村の地域経済循環率

- ・伊是名村の地域経済循環率は28.6%、県内で39位
- ・所得への分配は44億円、所得から支出は155億円で、支出による生産への還流は44億円となっている
- ・分配面に地域外からの流入があるが、支出面で地域外への流出があるため、循環には至っていない



伊是名村の地域経済循環率は近隣の伊平屋村や伊江村と比較しても低く、県内 39 位となっている。地域外からの流入はあるが、地域外への流出も大きく循環に至っておらず地域内での消費は低い。このため、地域経済循環構造からも村総合計画にも挙げられている商業振興による村内消費の拡大と工業振興による村外からの流入資金の獲得が急務であると言える。

地域経済循環-伊是名村の地域経済循環率と推移

- ・伊是名村の地域経済循環率は、2010年と比べて14.6%減少
- ・生産面においては、2013年に増加したが、2015年には減少傾向にある
- ・分配面においては、2013年全体的に増加したが、2015年には減少している
- ・支出面においては、2013年に増加したが、2015年には減少している



イ. 課題

①域内消費拡大のための小売業を中心とした商業振興

顧客から選ばれるということは、事業者個々の力を高めていかなければならないということ。

②域外需要獲得のための工業・サービス業の育成と販路開拓

地域経済の活性化のためには、域外からの資金流入がなければならない。このため、村産品の活用など村内で付加価値を生み出せる産業の育成（と地域ブランディング）を通じて、村外への新たな販路を獲得していく必要がある。

③経営者の高齢化に伴う廃業対策

経営者の高齢化により、多くの事業者が廃業リスクを抱えている。村内経済は少数の事業者によって支えられているため、個社の廃業が村内経済に与える影響は相対的に大きいものとなる。このため、個社の持続に注目し、個社の経営力の向上、後継者の確保・育成を行うことが急務である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

■10年程度の期間を見据えて

伊是名村の現状・課題、村の総合計画を踏まえ、当商工会の中長期的なあり方として、本村は高等学校がないため中学校卒業と同時に島外へ出ることが避けられない事など、今後地域内の人口増加や経済の拡大が見込みにくい地域である。豊富な観光資源を活用できる製造業及び観光関連産業の振興などにより地域外からの支出流入（外貨の獲得）の拡大を図るとともに、小規模事業者の商品力・サービス向上による付加価値を高め、労働生産性を拡大し、生産・分配・支出の地域経済循環を活性化することで経済循環に繋がると考える。

■商工会としての役割

商工会では、経営改善普及事業を支援業務の柱として、各種セミナーの開催や全国展開支援事業の実施、行政や地域の各種団体等と共催して地域振興事業も積極的に展開してきた。事務局体制は経営指導員1名、補助員1名の2名体制であるが、商工会役員や青年部、女性部の協力を得ることで各種事業を推進している。今後も村内各団体と連携を強化し、それぞれの団体の強みを活かした役割分担で伊是名村及び商工会が掲げる将来像の達成に向けて取り組んでいく。商工会は小規模事業者の伴走型支援を重視し、事業者の商品・サービスの向上や商品開発・販路開拓支援等を行い、事業計画策定に向けた各種調査・分析・計画策定及び実施支援、新たな需要開拓支援を行い地域経済を下支えしていく。

(3) 経営発達支援計画の目標

これまで商工会が取り組んできた振興の取組みや第1期経営発達支援計画のブラッシュアップを行い、豊富な地域資源を活用し「歴史と自然、人が共生するときわのしま・伊是名」を目指すことを継続し、市内の製造業及び観光関連産業の振興を中心に小規模事業者全体の長期的な振興・発展を目指す。

①小規模事業者の経営力向上支援

小規模事業者を取り巻く経営の外部環境と経営資源の内部環境分析を踏まえた事業計画策とその後の計画実施への取り組みを伴走型で支援し、課題解決の促進と経営目標の達成を通じて着実な経営力の向上を図る。

②特産品開発と販路開拓支援

島外での販路開拓に意欲を持つ小規模事業者に対して、各物産展や展示商談会等の販路開拓機会を提供して新商品開発やブランディング化の取り組みを支援する。

③地域経済循環率の向上に向けた事業承継と創業促進

第1期計画にて掘り起こしを行った60歳以上の経営者を対象に、事業承継診断を実施し商工会の支援を求める小規模事業者に対し親族内承継及び第三者承継の提案を行っていく。実施にあたっては外部専門家（事業承継ネットワーク、事業引継ぎセンター）と連携し支援を行い、事業承継からの再成長を目指す小規模事業者の増加を図るとともに、後継者の育成を支援していく。また、観光資源を活かした新たなビジネスを創出する新規創業者の増加を図り雇用の維持・創出を図る。その結果、地域外への支出流出や観光関連産業の売上減少、廃業増加及び創業伸び悩みで地域内事業者減少による経済循環の縮小といった課題解決を目指す。

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

①小規模事業者の経営力向上支援

小規模事業者の経営力向上を図るため、意欲のある事業者を対象に経営分析、経営計画策定支援、経営計画策定後のフォローアップ支援、検証支援を実施しこれら経営計画を定着させることで経営力の向上を図る。なお、対象者は日々の巡回・窓口指導や講習会の参加者に対し個別に声掛けし、代表者の意向を確認したうえで選定する。

②特産品開発と販路開拓支援

ターゲット市場や消費者ニーズを捉えた商品開発から販売促進の取り組みまでを経営指導員が中心となり、関係支援機関や専門家等と連携を図って小規模事業者を伴走型で継続的に支援する。商品開発にあたっては、村産品であるもずくやアーサ、島米、苺等を活用した特産品の開発を推進していく。また、小規模事業者の提供する商品コンセプトと合致した物産展や展示商談会への出展を関係支援機関との連携によりコーディネートし、各事業者にあった販路開拓の支援やパブリシティを活用し取引先の拡大を図る。商品改良・新商品開発に取り組んだ事業者は県内物産展及び商談会への出展を促し商品の評価を把握することで、更に改良を重ねPDC Aサイクルを確立し商品の定番化を目指していく。

③地域経済循環率の向上に向けた事業承継と創業促進

第1期計画にて掘り起こしを行った60歳以上の経営者を対象に、事業承継診断を実施し商工会の支援を求める小規模事業者に対し親族内承継及び第三者承継の提案を行っていく。実施にあたっては外部専門家(事業承継ネットワーク、事業引継ぎセンター)と連携し支援を行い、事業承継からの再成長を目指す小規模事業者の増加を図るとともに、後継者の育成を支援していく。また、観光資源を活かした新たなビジネスを創出する新規創業者の増加を図り雇用の維持・創出を図る。その結果、地域外への支出流出や観光関連産業の売上減少、廃業増加及び創業伸び悩みで地域内事業者減少による経済循環の縮小といった課題解決を目指す。

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]

伊是名村の人口減少は今後も進行することが予測される。しかし、地域事業者の経営は生業として事業を行っている小規模事業者が多く、地域経済動向の変化の捉え方についても生活感覚に依存した判断を行う傾向が強く、客観的・マクロ的な視点で地域経済動向を把握していない。また、商工会ではこれまで国、県、伊是名村、金融機関等が調査・公表する経済関係資料を収集しているが、現状分析や公表は行っておらず、小規模事業者や観光関連事業者からの個別情報の収集も実施していないのが現状。

[課題]

今後は、入域観光客数やその導線、業種別売り上げ動向等地域経済がどう変化し、それに伴って地域の小規模事業者の経営環境がどのように影響を受けているのかを「RESAS」などのデータを元に数値的に把握・分析し、その情報をホームページへ掲載すると共に、経営相談時に情報提供を行う。

(2) 目標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
ヒアリング対象件数	0	15 社				
ヒアリング結果公開回数	0	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
統計情報の分析公開回数	0	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①地域事業者へのヒアリングによる経済動向の把握

地域内の事業所を業種別にピックアップし経営状況や経営上の問題点、今後の事業の見直し等について年 2 回(繁忙期の夏場と閑散期の冬場)ヒアリング調査を実施し、その結果を事業所へホームページや会報誌で公表するとともに経営指導員の相談業務で活用する。

【業 種】:建設業 2 社、製造業 1 社、卸売業 1 社、小売業 2 社、飲食宿泊業 6 社
サービス業 2 社、その他 1 社

【調査項目】:需要動向、顧客情報・動向、商品(サービス)情報、販売(サービス)
動向、売上状況、今後の課題・見通し等

【分析手法】:経営指導員が中心となり、必要に応じて外部専門家と連携し分析を行う

②統計情報の収集分析と活用提供

国の提供するビックデータ「RESAS」や県、市町村等の公的機関が公表している沖縄県観光統計実態調査、経済センサス調査等の県内及び地区内経済動向や統計情報、観光情報等の資料を経営指導員が収集分析しこれを年 1 回公開するとともに経営指導員の個別相談において外部環境分析用の資料として活用する。

(4) 成果の活用

地域の経済動向調査で把握した地域的な経営環境の変化と、「RESAS」や県等の提供するデータの収集とその分析により把握したマクロ的な情報を小規模事業者の事業計画策定支援時に提供して、外部環境の変化に対応した取り組みが出来るように効果的に活用していく。具体的には、入手・分析した資料は商工会ホームページと会報誌において公開するとともに、経営指導員等が経営分析支援・事業計画策定支援時に小規模事業者が外部環境を捉えるための基礎資料として提供して活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

観光入域客数が増加傾向にあるが、必ずしもすべての事業所がその観光客の消費をうまく取りいれている状況ではない。

[課題]

小規模事業者は自己資本に乏しく限られた資本の効率的活用を図る為、常に需要動向をしっかりと捉えた品揃えや価格競争を回避するための付加価値の高い商品を提供し、需要を捉えた主体的な経営を行うことが重要になる。そこで今後は、経営指導員を中心に小規模事業者の扱う商品見直しと観光客ニーズを把握するための需要動向調査を支援する。

(2) 目標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
観光客消費動向 アンケート調査件数	未実施	50 件				

(3) 事業内容

■観光客消費者動向アンケートの定期実施

観光客の旺盛な消費意欲を取り込むために小規模事業者を選定して伊是名島を訪れる観光客のニーズ調査を実施する。分析結果を対象事業者へフィードバックし観光客ニーズへの対応を図ると共に職員間で情報を共有し、経営相談の現場での活用を図る。

① 調査項目

(基本情報)：性別、年代、国籍、構成人数、来島理由、渡航経験

(商品情報)：品揃え、価格、購入商品、購入目的、購入動機、提案方法
購入選定ポイント、不足点

(その他)：店名、コンセプトのわかり易さ、コミュニケーション、施設案内
店内への入りやすさ等

② 調査方法

具体的には、伊是名島を訪れる観光客の消費ニーズを正確に把握するため、民宿に宿泊をした方を対象にアンケート調査を年1回(8月を想定)実施する。

③ 分析手段・手法

アンケート調査結果は、県連のスーパーバイザーやマーケティングの専門家と連携して経営指導員が分析を行う。

④ 活用方法

調査結果を集計して分析し、事業者へフィードバックを行い今後の品揃えやサービスの見直しへ活用する。また、これらの情報をデータベース化して職員間で共有し活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

小規模事業者を対象にした税務や金融に関する講習会を年間平均で2回程度開催している。参加者も平均5名程度の小規模事業者が参加しているが単発的なテーマであり、企業ごとの個別の相談でも特定の経営課題に対応したものであり、経営状況の本質的な把握を目的としたものではない。

[課題]

今後は、経営計画作成や経営分析等に対応したセミナーを開催し、小規模事業者の経営状況の把握と経営意欲のある小規模事業者を抽出し、管理会計の手法を用いた伴走型の個別の相談を継続して行うことにより、小規模事業者の経営意識の改革と経営力の向上に努める必要がある。

(2) 目 標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
セミナー開催数	0	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
経営分析件数	0	10 社				

(3) 事業内容

①経営セミナーの開催

財務諸表や財務分析などの定量性分析とSWOT分析などの定性分析を行うセミナーを年2回、ホームページとチラシ配布等により参加者（各5社程度）を募集して開催する。自社の強みと弱みを分析し、自社の強みを生かした売上計画目標等を設定して、その達成に向けた取り組みが行えるように支援する。

②事業者の経営分析支援

定量性分析として、財務分析を行い定性分析としてSWOT分析等を中心に分析用シートを制作活用して現状認識や戦略策定の前提となる自社分析支援を実施する。

【財務分析項目】収益性分析、効率性分析、安全性分析、損益分岐点分析

【経営分析項目】経営理念、事業領域、コアコンピタンス

【分析シート】 財務構成比率を表示した月次損益計算書・年次損益計算書・貸借対照表、SWOT分析

(4) 成果の活用

セミナー参加者の中で意欲的な事業所に対して個別相談を行い、経営状況を分析してその結果をフィードバックする。フィードバックに際しては、必要に応じて県連スーパーバイザーや専門家との連携により支援する。セミナーへは経営指導員も参加して経営分析スキルの更なる向上を図り、これを個別相談に活用する。また、経営分析を行うための様式を作成しデータ化して、事務局職員間で共有を図る。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで、融資計画や補助金活用など特定の目的のための事業計画作成支援を行っているが、特定の目的ではなく全社的な経営改善として捉えた事業計画書策定として支援していないのが現状である。

[課題]

今後は、小規模事業者が経営改善の為の事業計画の策定にあたり、目標を数値化して経営目標の見える化で事業計画の中身を経営者と経営指導員が共有可能にして小規模事業者の経営改善を伴走型で支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画が経営のあるべき姿と現状のギャップを認識するための経営目標の見える化ツールとして活用することや全社的にPDCAサイクルに取り組むことで、常に検証とフィードバックを行い、進捗状況確認と次への成長へ繋がる視点が持てるように支援する。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

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
事業計画策定件数	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
DX 推進セミナー	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(4) 事業内容

①個別事業者の事業計画作成支援

経営分析をおこなった事業者の中から経営改善意欲ある事業者を抽出して、分析結果を基に個別事業者に対する事業計画作成をSWOT分析、マーケティング、インストアプロモーション等の視点を活用して支援する。必要に応じ専門家のアドバイスを受け、より実効性の高い事業計画策定を連携して支援する。

②DX 推進セミナーの開催

DX に関する意識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 サイト構築等の取り組みを推進していくためにセミナーを開催する。

【セミナーの事例】

- ・ SNS を活用した情報発信方法
- ・ EC サイトの利活用について 等

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、事業計画を策定することが主目的となる傾向があり、計画実現に至らないケースが多い状況にある。

[課題]

経営指導員等が計画進捗管理者として計画の実施までサポートを行い、事業計画を策定した事業所に対して継続的にPDCAサイクルを検証できる仕組みづくりと、きめの細かい巡回訪問を行い経営発達を支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を作成するまでの意欲は高いが、その目標達成の具体的な取り組みにおいても指導員が伴走型で支援し、モチベーションを維持する必要がある。また、事業計画の実現に向けた取り組みには解決しなければならない新たな経営課題の発生や全体を俯瞰的に見ながら経営資源を効果的に投入活用する視点が必要であり、それらについて経営指導員等がアドバイスを行い、PDCAの視点を持って支援する。

(3) 事業内容

①計画の実現に向けた伴走型支援

フォローアップについては、1事業者あたり年間3回を目標に2年間継続実施し、計画の進捗状況や計画の妥当性について確認をおこなう。実際に計画を進めるにあたっては、環境の変化などを踏まえて計画の見直しをしつつ取り組みを行う。

(4) 目 標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
事業計画策定 件数	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
フォローアッ プ延べ件数	50 件	15 件	30 件	30 件	30 件	30 件
売上高増加事 業者数	0	2 社	4 社	4 社	4 社	4 社
経常利益率年 3%以上増加 事業者数	0	1 社	2 社	2 社	2 社	2 社

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]

現状の取り組みとしては、沖縄県及び県内離島市町村で開催する「離島フェア」や沖縄県商工会連合会が開催している「ありんくりん市」等への出展募集を行って事業者の販路開拓機会を提供しているのみであり、新たな需要の開拓支援の取り組みは不十分な状況である。また、オンラインによる販路開拓等に関心はあるものの、高齢化、人材不足等の理由により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いない。

[課題]

展示会、商談会出展機会の提供に加えて、事前・事後のフォロー支援を行う必要がある。また、小規模事業者の開発した新商品の販路開拓や開発商品のブランディング、IT販売(ネット通販)の促進やプレスリリースによる商品やサービスのアピールを行うと共に、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、販路拡大を支援する。

(2) 支援に対する考え方

離島フェア及びありんくりん市は島外消費者の需要動向を把握するためには有益な機会となるが、県外及び国外への販路開拓を目指す企業にとっては十分とは言えない。そこで県外及び国外への販路開拓を意図とした展示会・商談会への出展も目指していく。出展前後の支援を行うと共に、展示会・商談会等へ経営指導員がサポーターとして同行し、細やかな支援を行っていく。DXに向けた取り組みとして、SNS情報発信、ECサイトの利活用、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段階にあった支援を行う。

(3) 目標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①県内商談会即売会支援						
ア. 離島フェア	0 社	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
売上額/社	—	10 万円				
イ. ありんくりん市	0 社	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
売上額/社	—	10 万円				
②展示商談会参加者数	0 社	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
③プレスリリース支援	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
①・②への出展による 成約件数/社	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
④SNS 活用事業者	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
売上増加率/社	—	102%	102%	102%	102%	102%
⑤EC サイト活用事業者	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
売上増加率/社	—	102%	102%	102%	102%	102%

(4) 事業内容

① 県内商談会・即売会での販路開拓支援 (BtoC・BtoB)

ア. 県内離島地域の市町村が中心となって開催する「離島フェア」において、食品や工芸品製造業者を中心に出席し、沖縄本島や観光客向けに商品をアピールして新たな需要の開拓を支援する。

(参考) 離島フェア：開催 11月 (3日間)、約116店舗 (令和元年度)

イ. 沖縄県商工会連合会の実施する「ありんくりん市 (沖縄の産業まつりと同時開催)」での販売・商談会へ出席する食品製造販売業等を中心に1ブースを借り上げて、陳列や接客支援を行うと共に、県内外のバイヤーとの商談や県内外消費者への販路拡大を支援する。

(参考) ありんくりん市：開催 10月 (3日間)、95社出店 (令和元年度)

② 展示商談会参加事業 (BtoB)

①の総合支援で一定の知識・経験を積んだ事業者等を対象に、次のステップとして自力での商談成約を目指し、「守礼門プログラム」や「ニッポン全国物産展」、「SMTS」等の官公庁や関係団体、金融機関等が主催する商談会への参加支援を行う。

※「SMTS」：スーパーマーケット・トレードショー

③ 新商品、新サービス等のプレスリリースを活用した販路拡大支援

新商品や新サービスを提供する小売業、飲食・サービス業、建設業などの小規模事業者を対象に、その取り組みの周知・PRを積極的にマスコミ (テレビ、新聞等) に働きかけてマスコミの信用を背景とした販路拡大を支援する。

④ 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り込みのため、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。

⑤ EC サイト利用 (BtoC)

深刻な人手不足による販路開拓の困難性を、ECサイトを活用した販売促進による販路拡大の取り組みを支援する。活用するサイトは楽天やアマゾンなどの大手ショッピングサイト等の提案を行いながら効果的な商品紹介のリード文、写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

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]

当商工会理事役員で構成する経営発達支援計画事業評価委員会（以下「評価委員会」）を設置し年1回の実績報告と評価検証を行っている。委員の構成メンバーは商工会役員、村内各団体、北部分室担当SV、村商工観光課、法定経営指導員、外部専門家の12名で構成されている。

[課題]

委員が多く全員が揃った事は一度もないため、当初想定していた評価、検証が行えていない。委員設置規程に基づいた最小限で再編成し、経営発達支援事業の評価、検証を行う必要がある。

(2) 事業内容

委員として、事業者代表（商工会役員）、村商工観光課長、法定経営指導員、外部有識者等をメンバーとする評価委員会を年1回開催し、経営発達支援計画の事業評価・検証と改善策の検討を行い次年度事業計画へ反映する。又、策定した事業計画については、商工会ホームページにて公表し、地域の小規模事業者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]

個々の事業者が持続的な経営発達を実現するためには、事業者の置かれた現状を理解して経営課題を把握し経営を分析することで、実現可能な将来のあるべき姿を描き出すことが可能になる。経営指導員はそのあるべき姿へ小規模事業を伴走型で導くために、支援スキルの習得と経営支援知識の向上及び他の経営支援機関との連携体構築を図ることが必要となるが、その取組は十分に図れていないのが現状である。

[課題]

今後は、経営指導員等の資質向上の取組みをOJTとOFF-JTの手法で取り組む必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

沖縄県商工会連合会や中小機構、県産業振興公社等が主催する研修会へ経営指導員及び補助員を派遣し、売上向上、利益向上、販路開拓等の支援力強化を図る。また、全国商工会連合会の行っている小規模事業者伴走支援に有効なWEB研修でのeラーニング活用により、経営支援知識と能力の向上を図る。地域事業者のDX推進への対応については、経営指導員等が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推進取り組みに係るセミナー等へ積極的に参加する。

②OJT 制度の導入

沖縄県商工会連合会の広域専門経営指導員と連携を図りながら、経営指導員と補助員がチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用した OJT を積極的に実施する。これにより、経営支援の技術・知識および対応姿勢を習得することで伴走支援能力を高め、小規模事業者の持続的発展に努める。

③職員間の経営支援ミーティングの開催

沖縄県商工会連合会や中小機構が実施した各研修会・セミナーを受講した職員は、受講内容を復命書で全職員に回覧し、情報の共有を行う。また、経営支援の基礎知識から話の引き出し術、IT 等の活用方法や具体的ツールの紹介に至るまで、定期的な経営支援ミーティング（週 1 回）を開催し、意見交換等を行うことで職員間の情報共有と個々の支援能力向上を図る。

④データベース化

現状は相談カルテを月毎にまとめて回覧していたが、今後は経営指導員等が基幹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が即時、相互共有できるようにする事で、他職員でも一定レベル以上の対応が出来るようにする。

1 1. 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]

伊是名村において商工業者への支援機関は商工会しか存在しない。本会を所管している伊是名村商工観光課とは、各種支援並びに事業について親密に意見交換を行っているが、支援ニーズが専門的かつ多様化している昨今においては、商工会と村行政に二面的思考のみでは地域中小・小規模事業者への支援に不十分だと考える。

[課題]

他の支援機関との経営支援尾取り組みに関する相互理解に加えて、お互いの経営支援の強みを生かした連携を強化して、経営発達支援計画に定めた目標達成に向けた取り組みを強化する。また、専門家等との連携や活用を促進し、支援ノウハウ等の共有や情報交換を行うことが必要。

(2) 事業内容

①沖縄県商工会連合会主催の北部支部座談会への参加（年 2 回）

伊是名村商工会、金武町商工会、宜野座村商工会、恩納村商工会、名護市商工会、今帰仁村商工会、本部町商工会、国頭村商工会、大宜味村商工会、東村商工会、伊江村商工会、伊平屋村商工会の 12 の商工会で構成する北部地区座談会へ出席。座談会にて北部地区商工会の各指導員による支援ノウハウ、支援の現状あるいは共通課題の抽出や広域連携事業の模索など、今後の展開等についての情報交換を行い、学んだことを経営発達支援計画や、経営支援ミーティング（週 1 回）を通して職員の資質向上のために活用する。

②金融機関連絡会議への参加（年2回）

沖縄振興開発金融公庫主催による北部地区商工会（伊是名村商工会、金武町商工会、宜野座村商工会、恩納村商工会、名護市商工会、今帰仁村商工会、本部町商工会、国頭村商工会、大宜味村商工会、東村商工会、伊江村商工会、伊平屋村商工会）、沖縄県商工会連合会が参加する「金融機関連絡会議」にて情報共有される他地区の経済動向や経営状況などの情報を収集し、巡回または窓口指導における企業支援の際に活用する。

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]

地域の関係機関と定期的に地域の方向性を共有する仕組みが整っておらず、お互いの情報交換の場がない。

[課題]

今後は特産品を活用した商品開発や飲食店でのメニュー化などで伊是名村のブランディングを図っていくため各団体を交えた定期的な情報交換の場を設置する。

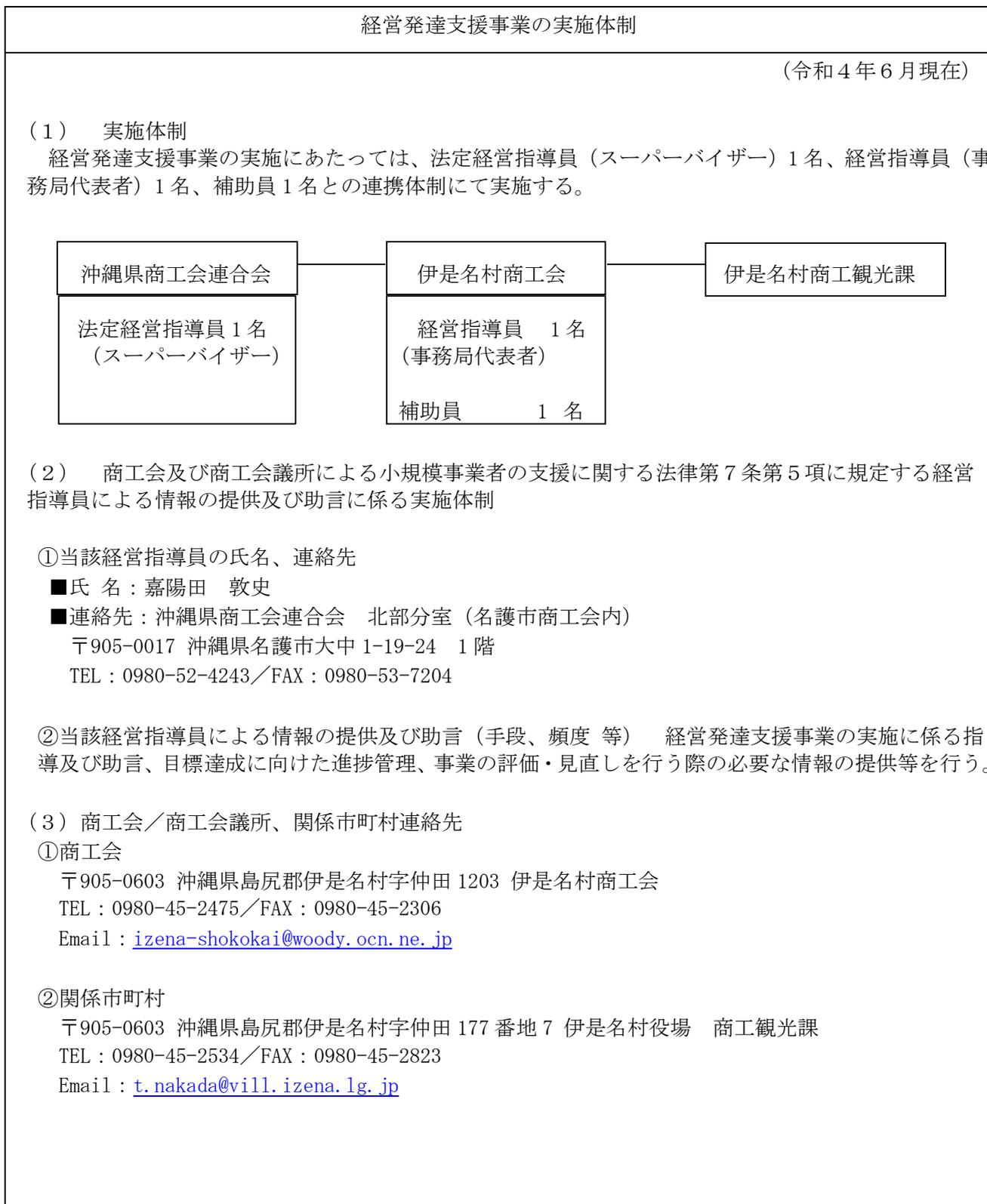
(2) 事業内容

①地域活性化懇談会の開催（仮称）

商工会が中心となり、伊是名村役場、村観光協会、村漁業組合等が定期的に集い、地域ブランドの構築や地域活性化に資する取り組みの成功事例の共有等に取り組む地域活性化懇談会を年1回開催し、地域の方向性を共有する。

(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	1,001	1,001	1,001	1,001	1,001
経営分析費	120	120	120	120	120
事業計画策定支援費	60	60	60	60	60
新たな需要開拓に寄与する事業費	700	700	700	700	700
事業の評価・見直しに関する事業費	21	21	21	21	21
地域経済の活性化事業	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、村補助金、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。

