

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

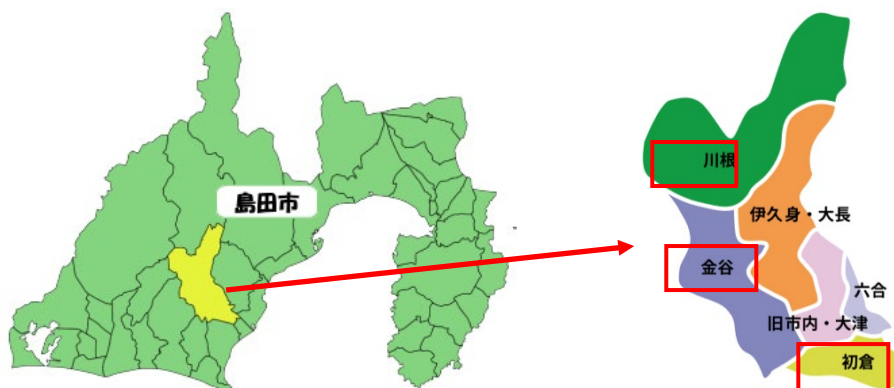
1. 目標

①現状

・立地

島田市は、南アルプスを源流とする大井川の水と緑の豊かな自然環境に恵まれ、旧東海道の宿場町として発展した歴史と文化を持っている。また、島田茶、金谷茶、川根茶としてブランド化され全国的に知名度の高いお茶産業も特長のひとつである。

平成17年に旧島田市と旧金谷町が合併し、平成20年には新たに旧川根町と合併して今日に至っており、島田商工会議所との併存地区である。当商工会は大井川以西の金谷地区、川根地区と大井川以南の初倉地区が管轄区域であり、金谷支所、川根町支所、初倉支所を置く3支所体制をとっている。



・人口（推移）

島田市の総人口は平成7年の103,490人をピークに減少に転じ、令和3年8月末時点の総人口は97,136人である。当商工会が管轄する地区別では金谷地区18,196人、初倉地区12,866人、川根町地区4,360人であり、市全体に対する構成比率は金谷地区18.7%、初倉地区13.2%、川根町地区4.5%である。また、平成28年8月末時点との比較では、市全体で2,922人減少の△2.9%、商工会管轄地区の合計は1,731人減少の△4.7%であり、内訳は金谷地区1,023人、初倉地区40人、川根町地区668人の減少となっている。そして、65歳以上の人口構成比は、平成28年8月末の29.4%から令和3年8月末の31.6%へと高齢化率が高まっている。

・交通等

広域交通網は市の南半分に集中しており、東名高速道路や新東名高速道路、東海道本線・新幹線など、首都圏と中京圏をつなぐ交通の要衝となっている。また、国道1号線が東西に横断し、御前崎港と国道1号菊川インターチェンジを結ぶ「金谷御前崎連絡道路」の整備も進められている。一方、大井川鉄道大井川本線が南北に通じ、市南端には富士山静岡空港があり、国内線・国際線とも就航している。島田駅と直通バスでつながるとともに、2,000台の無料・有料駐車場が整備されるなど、高いアクセス性を有している。

当商工会地域は、富士山静岡空港や新東名高速道路島田金谷ICなどの交通アクセスが充実することで大井川鉄道や温泉施設、歴史文化施設等を活用する観光事業への関心が高まっている。また、豊かな水資源を活用した工場誘致や静岡県が内陸フロンティアに指定した新東名島田金谷IC周辺をはじめ、高い交通結節機能を活かした物流、生産拠点の形成を目指している。具体的には令和2年11月同IC近くに大井川鉄道新駅の『門出駅』及び、4者連携（島田市、JAおおいがわ、大井川鉄道、NEXCO中日本）による賑わい交流拠点『KADODE OOIGAWA（カドデ・オオイガワ）』（施設延床面積

約 5,200 m²)が開業した。また、自動車関連の製造業 2 社の進出が決定している。

・産業（業種別の景況感、業種別の商工業者数（うち、小規模事業者数）の推移、特産品など）
当地区内の商工業者数は、令和 3 年 3 月末時点で 1,471、内会員は 996、組織率は 67.7%となっている。商工業者内の内会員数は 996、組織率は 67.7%である。

	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス・ 飲食業	その他	合計
商工業者数	342	298	30	316	360	165	1,511
小規模事業者数	224	157	9	165	208	129	892
構成比率	65.4%	52.6%	30.0%	52.2%	57.7%	78.1%	59.0%

・島田市の総合計画から

第 2 次島田市総合計画（計画期間：2018 年度から 2025 年度）では、政策・産業分野の目指す方向性を「地域経済を力強くリードするまちづくり」として以下を施策の柱としている。

1. 雇用の創出や新技術の導入により地域経済を発展させる
2. 世界に誇れる技術を持った中小企業を育てる
3. 商店街や個店を支援し、地域のにぎわいを産み出す
4. 地域の特色を活かした農林業を進める
5. 人と地域の魅力を伝える観光施策を進める

②課題

・地域や管内における産業別の状況

令和元年 10 月には食料品等を除いて消費税率が 10%に引き上げられ、住宅建設や小売業・サービス業は大きな影響を受けることになった。さらに、令和 2 年に入って新型コロナウイルス感染症の感染拡大が産業全般に大きな影響を与えたが、特に飲食業や観光業は大きな打撃を受けた。直近では、この二つを要因とする景気後退に対してどのように向き合っていくべきかが問われている。

管内小規模事業者の産業別課題は下記のとおりである。

○建設業

管内の多くは一人親方や数人の小規模事業者であり、下請業者が多数を占めている。特に大工や工務店等では、コロナ禍を契機に始まったウッドショックから、納期遅れや材料費の値上がり分を価格転嫁できずに苦しんでいる事業者も見られる。

○製造業

当地の基幹産業である茶関連の製造業者や食品機械の製造業者がみられる。その他、医療用マスクの製造業者など独自技術でニーズにマッチした製品を製造している。新東名高速道路島田金谷 IC 周辺に自動車部品製造業者の進出が決定しており、高い交通結節機能を活かした生産拠点の形成が期待されている。

○卸売業・小売業

人口減少を伴う少子高齢化の進行により個店総数は減少の一途を辿っている。当商工会区域でも以前あった商店街は見られず小規模な食料品、衣料品の個店経営が中心になっている。一方、レストランや食品スーパーが入居する賑わい交流拠点『KADODE OOIGAWA（カドデ・オオイガワ）』が大井川鐵道門出駅に進出した。そのような賑わい交流拠点や金谷地区内のイオン・ビッグ等の大型商業施設との共存が課題になっている。

○飲食・宿泊業

小規模事業者が殆どを占めている。コロナ禍により、特に飲食業は団体利用が減少して深刻な打撃を受けている。また、当地は観光資源が豊富にありながら宿泊業は川根温泉に観光ホテルが1軒とその他地域に3軒の宿泊施設がある。当地は、旧東海道宿場町の歴史と文化及び大井川の自然が特長であり、それらの観光情報を効果的に発信して、飲食業や宿泊業の顧客拡大に繋げていく必要がある。

・強み・弱み等を踏まえた課題等

経営者の高齢化や後継者不足による廃業の増加が伸展している。また、近隣市町の大店等への流出や商店の減少による中心商店街の衰退が課題になっている。さらに、基幹産業の茶業も高齢化や後継者不足からくる担い手の減少、それによる放置茶園の増加、リーフ茶離れによる茶価の下落等により厳しい事業環境に置かれている。

一方島田市は、基幹産業である製造業、茶業をはじめ、建設、観光、介護・福祉など様々な分野において、ICTの活用に積極的に取り組んでおり、当商工会も従来から管内小規模事業者のICT化を支援してきた。昨今では、日常業務における経理、在庫管理、給与・勤怠管理、顧客管理等の間接業務から、電子商取引の推進や顧客獲得等の直接業務のIT活用が不可欠になっている。しかし、現状IT導入は一部事業者にとどまっており、業務効率化といった側面での導入がほとんどである。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

やる気のある小規模事業者の持続的発展を第一目標に掲げて、農業では基幹産業であるお茶のブランド化や6次産業化、商業では販路開拓や事業承継支援、地域の賑わい創出、工業では技術開発による付加価値の高い地域産業化を中心に支援していく。その際、これまでも実施してきたICT化から一歩前に進めた、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するDXを支援していく。

また、令和2年11月コロナ禍にありながら賑わい交流拠点『KADODE OOIGAWA(カドデ・オオイガワ)』がオープンした。この施設は、新東名島田金谷IC付近でアクセスも良く、県内最大級の農産物直売所や地元の野菜を使ったレストラン、子どもの遊び場など、大人から子どもまで楽しめる。今後、本施設と連携して、小規模事業者の販売機会の創出や情報発信の拠点として有効な活用を検討し、いかにして地域活性化に繋げていくかを目標にしていく。

さらには、旧金谷中跡地の利用方法が長年の懸案事項になっている。当商工会も令和2年12月にドライブインシアターを開催して大変好評を博するなど、跡地利用について島田市と協議してきた経緯がある。同跡地は民間事業者のアウトレットモールの建設計画が発表されていたが、コロナ禍により白紙撤回された。そこで、静岡県と島田市は令和4年度からの事業募集に先立ち、令和3年7月からトライアル・サウンディングを実施し、令和3年夏には仮設のオートキャンプ場が1ヶ月間営業した。今後も旧金谷中跡地利用を島田市と協力しながら推進し交流人口の拡大や賑わいの創出などを目標にしていく。

② 島田市総合計画との連動性・整合性

長期的な振興策としてDX推進を掲げたが、島田市でも将来を担う人材育成及び地域産業の活性化を目的とした「島田ICTコンソーシアム」を平成29年に設立し、市内の高校と連携するなどしている。また、島田市第2次総合計画でも、新分野への参入やICTの活用により、新たな雇用を創出して地域経済を発展させることを第1の施策の柱とするなど、総合計画との連動性が取れている。

また商業では、賑わい交流拠点を小規模事業者の販売機会の創出や情報発信の拠点として活用していくとしたが、総合計画においても賑わい交流拠点を活用したイベントの開催や「島田市産業支援センター」等による店主や創業者への質の高い相談、「島田の逸品」等の販路開拓支援等による商業振興が目標になっている。

さらに、観光施策においては、魅力ある観光資源の効果的な情報発信や特色あるイベントによる観光交流人口の拡大、地域資源を活用した観光振興が掲げられている。旧金谷中跡地利用が交流人口の拡大や賑わいの創出の拠点となりうるなど、島田市総合計画は商工会の長期的な振興の在り方と整合

性が図られている。

③商工会としての役割

少子高齢化に伴う人口減少や生産年齢人口の減少が当地域の農業、商業、工業全般に悪影響を与えている。特に、令和2年春からの新型コロナウイルス感染拡大では、飲食業や観光業が深刻な打撃を被った。それに対応するための社会変革が進んでおり、テレワークなどの働き方改革やECの進展などが顕著な例である。小規模事業者としてもそれに対応する必要がある、業務のデジタル化から一歩進んだDXへの取組が将来の事業の継続・発展に不可欠となっている。そのような状況下において、商工会は『行きます。聞きます。提案します。』をモットーにして小規模事業者に寄り添った支援を行っていく。

一方で、コロナ禍にあっても交通アクセスのよさを生かした賑わい交流拠点の開設などの環境変化も見られる。アフターコロナを視野に入れて、需要回復が期待される小売業や飲食業の支援、観光業におけるインバウンドの取り込みを支援していく。

その他、小規模事業にとって目の前の課題となる資金繰り、特別貸付の返済、及び各種補助金の活用等について小回り性を生かしてスピード感をもった支援を着実に実施していく。

(3) 経営発達支援事業の目標

①小規模事業者のDX推進支援

IT活用に関する現状や要望を把握し、従来の人手不足対策やコスト削減策としての経理、在庫管理、給与・勤怠管理、顧客管理等の間接業務のデジタル化から一歩進めて、ECの推進や顧客獲得、ニュービジネスモデルの構築等のDX推進を支援する。

②商品開発、販路開拓支援による地域活性化

商品開発、販路開拓に取り組む事業者については静岡県商工会連合会や静岡県産業振興財団が実施する専門家派遣事業やよろず支援拠点、おびサポ等の制度を活用した支援を実施し、地域活性化に繋げていく。

③経営革新、経営改善、課題解決支援

新たな商品や役務の提供により経営を革新しようとする事業者やコロナ禍による売上減少や資金繰りの逼迫に対処しようとする事業者、後継者問題などの各種経営課題に直面する事業者に対して経営指導員によるきめ細かな支援を実施する。

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

①小規模事業者のDX支援

小規模事業者においては、HP や SNS による情報発信、軽減税率やキャッシュレス決済対応、コロナ禍での EC への取組等で進展が見られる。しかし、一部事業者に留まっていると同時に事業者間での IT リテラシーに大きな差が見られる。そこで本経営発達支援計画では、IT 活用に関する現状や要望を把握しより多くの事業者の導入を支援する。昨年度までも、IT アンケートや ZOOM の導入と活用、SNS 広告のやり方等のセミナーの開催や PR 動画の作成時に利用できる観光スポットの動画素材を作成して利用を促進してきた。その取組を継続して IT を使った販路開拓やビジネスプロセスの改革、ニュービジネスモデルの構築等を支援する。

②商品開発、販路開拓支援による地域活性化

商品開発については、「島田の逸品」ブランドの認定や新商品開発を目指す商工会エリアの事業者に対して、商品開発並びに販路開拓を支援する。「島田の逸品」ブランドについては2年に1度の募集となるため、隔年でブランド認定と認定候補を目指す事業者の活動を支援していく。販路開拓については、静岡県が主催する「ふじのくに総合食品開発展」や静岡産業振興協会主催の「産業フェアしずおか」、地元信用金庫が主催する「ビジネスマッチングフェア」、静岡県商工会連合会を通じて参加する各種展示会等への参加を呼びかける。

また、従来当商工会は各支所が中心になって「初倉まつり」、「金谷文化産業祭」、「茶ービスエリア」等を実施してきたが、直近2年はコロナ禍で開催が中止になった。これを契機に商工会内の「未来創造委員会」で単なるイベントから事業者や商品の宣伝・広告の場へと衣替えしていくよう事業を見直す。

③経営革新、経営改善、課題解決支援

経営革新に取り組もうとする事業者の支援だけでなく、売上減少等に対する経営改善、課題解決に向けた支援を実施する。また各種補助金の申請や活用、フォローアップを支援する。その際、高い専門性が必要と判断される場合は、専門家派遣事業や「おびサポ」や「よろず支援拠点」等の支援機関との連携により実施する。

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]

毎月経営指導員による小規模企業景気動向調査を実施し、静岡県商工会連合会への報告とともに、管内事業者の動向把握を行った。同調査では、業況、売上高、仕入単価、採算、資金繰りの5項目について前年同月との比較を5段階で実施しており、毎月静岡県商工会連合会から調査報告書が出されている。また、島田商工会議所との連携による島田市景況調査を4ヶ月ごとに実施している。

[課題]

小規模企業景気動向調査や島田市景況調査の実施内容は経営指導員個人の判断に委ねられていた。そのため、景気動向調査については調査対象業種の偏り、島田市景況調査については事業者の固定化がみられた。また、その活用は商工会内での共有化に留まった。

(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小規模企業景気動向調査の公表回数	HP掲載	12回	12回	12回	12回	12回	12回
③島田市景況調査の公表回数	HP掲載	3回	3回	3回	3回	3回	3回
④IT利活用調査の公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「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、年1回公表する。

【調査手法】経営指導員等が「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小規模企業景気動向調査

経営指導員等の巡回指導や窓口相談の際の景気動向調査を毎月実施する。

【調査対象】 地区内の会員小規模事業者

対象業種が偏らないよう製造業、建設業、小売業・サービス業の中から選定する。

【調査項目】 業況、売上高、仕入単価、採算、資金繰り

【調査手法】 巡回及び窓口でのヒヤリング

【分析手法】 経営指導員による分析

③島田市景況調査

島田商工会議所と合同で島田市景況調査を年3回実施する。

【調査対象】 地区内会員の小中規模事業者

製造業、建設業、卸小売業、サービス業 100社程度

【調査項目】 業況、売上高、仕入単価、採算、資金繰り、従業員、設備投資

【調査手法】 書面を郵送してFAXで回答を回収

【分析手法】 島田商工会議所の経営指導員と連携して分析

④IT利活用調査

IT活用に係る現状や取組度等を年1回調査する。今後導入したい内容や要望についても調査し、商工会が実施するセミナーや支援策につなげていく。

【調査対象】 各地区、各業種別に選別した中小事業者 製造業、建設業、卸小売業、サービス業、飲食・宿泊業、サービス業で30社程度

【調査項目】 会計ソフトの利用状況、ホームページやSNSの活用状況、eコマースへの取組、情報セキュリティ・BCP対策の実施状況等

【調査手法】 グーグルアンケートによる調査回収

【分析手法】 経営指導員による分析

(4) 調査成果の活用

- 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]

信用金庫等が主催するビジネス商談会や展示会に参加する事業者が少なく、調査も事業者任せになっていた。また直近2年は、コロナ禍により商談会、展示会の中止が相次ぎ実施が困難だった。しかし、2事業者に対して覆面調査及びその後のグループインタビュー形式による報告会は計画通り実施した。その結果、事業者からは大いに参考になったとの前向きな意見が寄せられた。

[課題]

覆面調査については、調査を希望する事業者及びモニターの募集を広報誌で実施したが、両者の募集並びに応募事業者とターゲットにマッチしたモニターをマッチングさせることが困難だった。

(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
覆面調査対象事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者

(3) 事業内容

①新商品開発の調査

小売業、サービス業、飲食業の事業者の中で商品・サービスの改善を目指す事業者に対して以下のように実施する。

【募集方法】 チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内して事業者を募集

【対象者】 応募事業者の中から覆面調査に適した商品・サービスを提供する事業者を選定

【モニター】 選定事業者からターゲットなる顧客層をヒアリングし、それに適したモニターとなるように性別、年代、職業に絞った募集を行う。

【調査手法】

(情報収集)

対象店舗をモニターが覆面利用し、その際のアンケートを回収する。その後、事業者を交えて調査結果の報告会を開催する。

(情報分析)

経営指導員が専門家の意見を取り入れつつ分析する。

【サンプル数】 1社当たり5人～10人

【調査項目】 品揃え、価格、店舗環境、接客を基本に、小売業、サービス業、飲食業者のニーズに沿った内容でその都度検討する。

【調査結果の活用】 分析結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

当商工会は記帳指導対象者が約100件あり、帳簿記入から月次決算までの税務支援を行っているため、その中から状況に応じて経営状況の分析を行っている。また、定期的開催する金融相談会、税

務相談会においても相談内容によって経営状況の分析を行っている。

[課題]

税務相談や金融相談において経営分析を実施したが、分析した自社の経営指標の意味が十分に伝わっておらず、その後の支援や事業者の取組に活かしきれていなかった。

(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個別相談会の開催	6回	6回	6回	6回	6回	6回
②経営分析事業者数	20者	30者	30者	30者	30者	30者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（個別相談会等）

個別相談会の開催や巡回指導を通じて、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、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の内容

【対象者】対象事業者の中から社内の現状把握を目指す事業者を選定

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

《非財務分析》下記項目について、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

(内部環境)	(外部環境)
・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	・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向

【分析手法】経営支援基幹システム「BIZミル」を活用して、経営指導員等が分析を行う。

財務分析は売上高伸び率、売上構成比等の業種別売上高分析、安全性、収益性、生産性等の業種別経営比率分析を行う。

非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

(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。

○分析結果をデータベース化、内部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]

経営計画作成支援（持続化補助金及び経営力向上事業費補助金申請含む）に関して専門家による個別相談会を実施した。その結果、事業計画策定事業者数は県内商工会でもトップクラスの実績が得られた。令和2年度は、持続化補助金、経営力向上補助金の申請のための策定及び、経営革新計画申請のために12件の事業者が計画を作成し承認を受けた。

[課題]

事業計画策定の重要性が十分に周知されていなかったため、補助金申請が主目的になってしまった。それ自体は問題ないが、事業計画策定に取り組む事業者が固定化される傾向が見られた。また、実施件数が補助金の公募時期、商工会の業務繁忙期などの状況に大きく影響を受けた。

(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。しかし、補助金の申請は小規模事業者にとって大きな動機付けになっている。そのため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、5.(2)①で経営分析を行った事業者の5割程度/年の事業計画策定を目指す。

併せて、「小規模事業者持続化補助金」並びに「小規模企業経営力向上事業費補助金」の申請を目標とする事業者を対象として事業計画の策定につなげていく。

(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
①DX推進個別相談会	—	1回	1回	2回	2回	2回
②事業計画策定セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	10者	15者	15者	15者	15者	15者

(4) 事業内容

①「DX推進個別相談会」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、専門家による個別相談会を開催する。

【支援対象】業種を問わずDXに前向きな事業者

【募集方法】当会のホームページや会報、経営指導員の巡回による告知

【講師】ITコーディネーター等のIT専門家

【回数、参加者数】年1回、1回5名

【支援手法】事業者の取組度合いや課題に応じた1対1の個別相談

個別相談会を受け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

【募集方法】当会のホームページや会報、経営指導員の巡回による告知

【回数、参加者数】年1回のセミナー開催、15名の受講者を目標にする。

【支援手法】経営指導員だけでなく職員全員が担当者となり、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]

事業計画作成事業者（補助金採択事業者）に対して、説明会を開催して会員へ事業実施の留意点や金融施策の情報を提供した。また、フォローアップのため必要に応じて静岡県商工会連合会の専門家派遣を活用し、実績報告書の作成については個別相談会を開催して対応した。

[課題]

職員の業務負担が増す中で事務作業を見直し、効率化を図ることで支援体制を維持した。しかし、対象となる補助金採択事業者が多く、1者あたりに十分なフォローができなかった。また、補助金採択事業者が中心となり、採択されなかった事業者に対して十分なフォローができなかった。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者が対象だが、計画の進捗状況等により訪問回数を増やして集中的

に支援すべき事業者と訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極める。その上でフォローアップ頻度を設定する。その際、中小企業診断士の資格を有する職員も積極的に業務に携わる。

(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	15者	15者	15者	15者	15者	15者
頻度(延回数)	30回	30回	30回	30回	30回	30回
売上増加事業者数	3者	5者	5者	7者	7者	10者
営業利益率 2% 以上増加の事業者 数	—	5者	5者	7者	7者	10者

(4) 事業内容

事業計画を策定した全ての事業者を対象として経営指導員等がフォローアップを実施する。但し、事業計画の進捗状況や必要度に応じて選択と集中を行い、フォローアップ頻度を設定する。具体的には、事業計画を策定した1事業者当たり平均年2回のフォローアップを行うが、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、静岡県商工会連合会の広域サポートセンターの指導員や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更等を行う。また、事業者からの申出等により臨機応変に対応する。

以上の取組により、事業計画の着実な実施を促し目標達成に繋げていく。特に、円滑な資金調達支援に関しては、創業希望者には静岡県の中小企業向け制度融資や日本政策金融公庫の新規開業資金貸付等を紹介していく。また、事業計画策定後の専門的な支援の要望に対しては、事業承継希望者は静岡県事業引継ぎ支援センター、再生支援希望者は静岡県中小企業再生支援協議会に繋げていく。

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]

地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏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・事後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。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

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、静岡県商工会連合会が実施する事業での展示会や信用金庫主催の商談会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、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産業祭等参加事業者数	—	15者	15者	15者	15者	15者
売上額/者	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
②商談会等参加事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
成約件数/者	—	1件	1件	2件	2件	2件
③SNS活用事業者数	5者	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率/者	5%	5%	5%	5%	5%	5%
④島田市産業ポータルサイトを利用した販路開拓・人材確保等事業者数	5者	6者	7者	8者	9者	10者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑤ネットショップ開設者数	5者	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①産業祭等参加事業 (BtoC)

当商工会が主催する下記産業祭において、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

- ・初倉まつり：10月開催で出店者数約30店、来場者数約8千人
- ・金谷文化産業祭：11月開催で出店者数40店、来場者数約15千人

②商談会等参加事業 (BtoB)

県内外で開催される下記商談会やビジネスマッチングに、毎年管内の主要業種たる製造業者5者を選定し参加させる。参加させるだけでなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前研修を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

- ・しんきんフェア静岡：10月開催で出展400社、来場者数約15千人、商談ガイドブック2300社
- ・しんきんビジネスマッチングフェア（ポートメッセ名古屋）：10月開催、出展400社、来場者数約4千人

③SNS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。

④島田市産業ポータルサイト利用 (BtoB・BtoC)

島田市が令和4年度から開始する産業ポータルサイトに全会員事業者の登録を促し、登録した事業者には同サイトの情報発信を活用して販路開拓、人材確保に繋げていくよう伴走支援を行う。

⑤自社HP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WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、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]

本実施期間中は、毎年度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・検証を行った。

- ①総務委員及び行政担当部署の職員及び中小企業診断士を外部有識者として招き、事業の実施状況、成果の評価・見直し等の提示。
- ②担当者会議において、提示を踏まえて今後の事業の方針を決定。
- ③事業の見直し結果については理事会へ報告、理事会からの承認。
- ④当商工会ホームページで事業の成果・評価・見直し結果を計画期間中公表。

[課題]

理事に対して計画の必要性が浸透しきれていない。また、事業への評価だけではなく、事業実施のための具体的な対策の検討が不十分である。

(2) 事業内容

- ①毎事業年度が終了した時点で、事業実施状況及び成果・評価に関する報告書を事務局内で作成する。また、改善や見直す点を精査し、見直し案を作成していく。
- ②当会の総務委員会（正副会長、委員）と併設して、島田市商工課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「協議会」を年1回開催し、評価・見直しの方針を決定する。
- ③当協議会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で事業実施方針等に反映させるとともに、HPへ掲載することで、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]

中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び静岡県商工会連合会主催の「専門スタッフ研修」等小規模事業者の課題解決力や経営計画策定支援に必要な資質を身に着けるための研修会に経営指導員等が参加している。また、経済動向や支援先の情報、支援手法等の共有化を進めている。

[課題]

経営指導員以外の職員の情報共有化及びスキルアップが進んでいない。また、商工会内の勉強会も単発で終わることなく継続することが課題である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び静岡県商工会連合会主催の「専門スタッフ研修」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

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、経営指導員及び一般職員の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

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員が同行し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、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

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番で講師を務め、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に至るまで、定期的なミーティング(年6回)を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④データベース化

担当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。

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]

島田市中小企業支援協議会に参加し地域内の情報を共有している。

[課題]

地域経済の状況把握や支援ノウハウ等について地域金融機関とより緊密な情報交換が必要になっている。また、中心市街地の活性化を図るための行政、商店との連携も重要性が増している。

(2) 事業内容

①島田市中小企業支援協議会への参加(年12回)

当地域の現状と課題を把握している島田市、島田掛川信用金庫、島田市商工会、島田商工会議所で構成する協議会において地域内経済情報の共有化と支援ノウハウの共有化を進めていく。

②静岡県商工会連合会主催の県内商工会情報交換会への出席(年2回)

中部地区商工会連絡協議会(岡部町商工会、大井川商工会、牧之原市商工会、島田市商工会、川根本町商工会、静岡市清水商工会、島田市商工会の7商工会で構成)において地域経済の状況把握や支援ノウハウ等の情報交換を行っている。

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]

3市(島田市・藤枝市・焼津市)商工会・商工会議所の広域連携懇談会を年5回程度開催し、情報交換を行っている。具体的には、合同企業ガイダンス・地元企業魅力発見バスツアー・人脈交流会の開催等を行っている。

[課題]

島田市商工会管内の事業者の参加が少なく、開催している事業での成果に繋がっていない。

(2) 事業内容

① 3市商工会・商工会議所の広域連携懇談会への出席(年3回)

島田市周辺地域の経済活性化等を協議するため、3市(島田市・藤枝市・焼津市)商工会・商工会議所が一堂に参画する協議会を定期的に年3回開催する。

②「島田の逸品」ブランド確立のための認定事業(隔年で年2回)

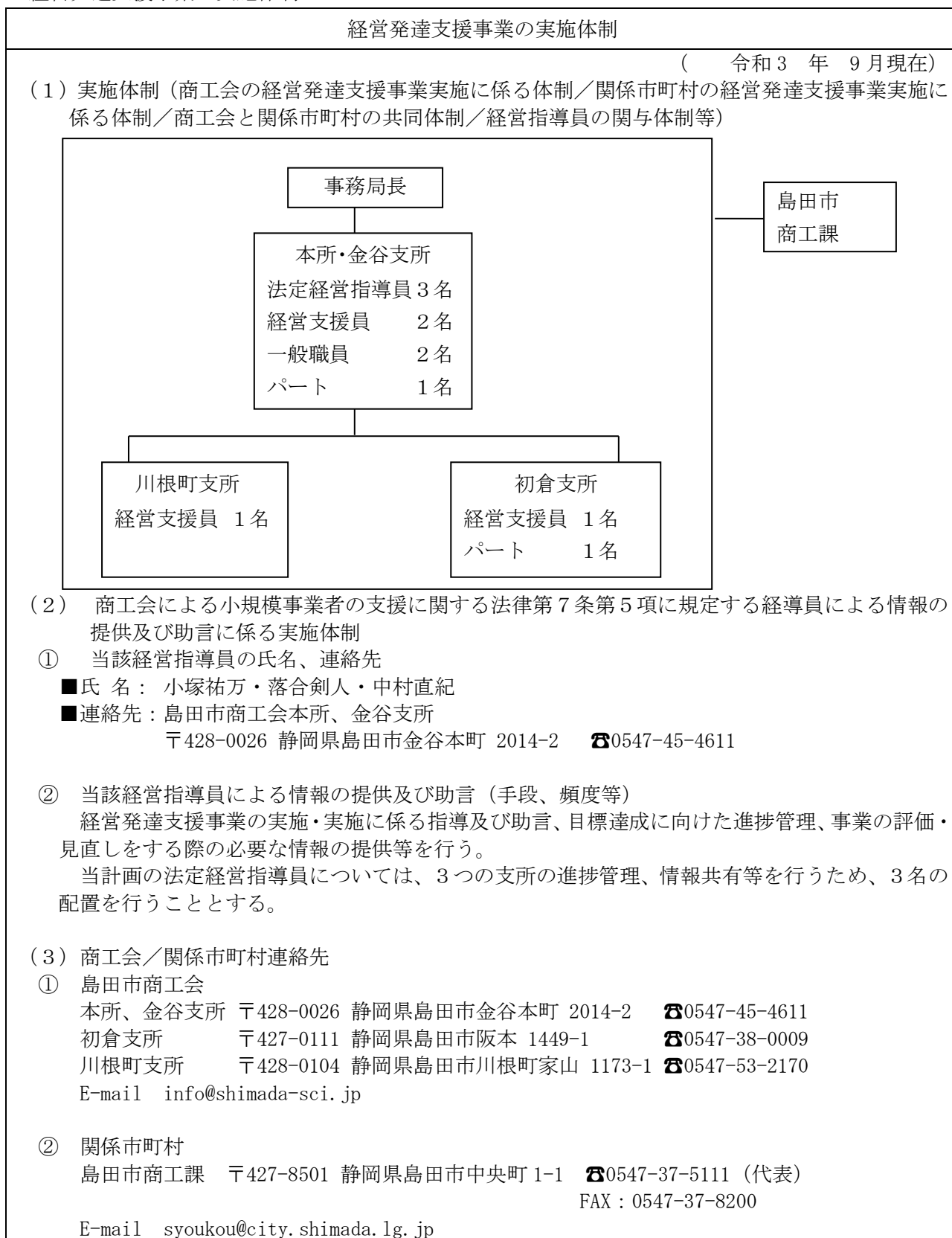
「島田の逸品」ブランドを認定するため、島田市、島田商工会議所・島田市商工会及び外部審査員による審査会が開催される。同ブランド認定は2年に1回のため、該当する年度において1次審査、2次審査会に各1回参加する。

③静岡県中部地域商工懇話会への出席(年1回)

中部地域の経済団体(静岡商工会議所・焼津商工会議所・藤枝商工会議所・島田商工会議所・静岡清水商工会・大井川商工会・岡部町商工会・島田市商工会・川根本町商工会・吉田町商工会・牧之原市商工会)で構成する各支援機関の支援する事業者の状況や支援内容、支援成果等の情報を共有化する。

(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令年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	1,020	1,070	1,120	1,120	1,120
○経済動向調査	20	20	20	20	20
○専門家派遣費	300	350	400	400	400
○協議会運営費	100	100	100	100	100
○セミナー開催費	100	100	100	100	100
○チラシ作成	300	300	300	300	300
○経営分析	200	200	200	200	200

(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、島田市補助金、静岡県補助金 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。

