

経営発達支援計画の概要

実施者名	羽ノ浦町商工会(法人番号 2480005004293) 阿南市 (地方公共団体コード 362042)
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>「エコノミックガーデニング阿南」を推進するため、地域の小規模事業者に対して安定的かつ持続的な経営基盤の確立に向けた伴走型支援を継続的に実施する、具体的な支援の目標については下記の通り。</p> <p>①商業活性化支援 (KGI:売上10%増10社) ②生産性向上支援 (KGI:従業員一人当たり売上高5%増5社) ③事業承継支援 (KGI:承継完了5社、承継後3年で売上10%増) ④新規創業支援 (KGI:創業件数10社、5年間生存率70%) ⑤事業継続力強化支援 (KGI:事業継続力強化計画策定15社)</p>
事業内容	<p>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 町内事業所からのヒアリングを行うとともに、他機関の調査結果を参考に纏めた上で公表する。また RESAS 等を活用し支援テーマの優先順位付け、重点産業への集中、伴走支援にも活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 地域資源を活用し新商品を開発した事業者の商品を対象に、マルシェの来場者に対しアンケート調査を実施する。調査結果を分析した上で、対象事業者にフィードバックし、商品の魅力向上や新商品開発につなげる。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 経営分析個別指導を行い経済産業省の「ローカルベンチマーク」、経営分析システム等の経営診断ツールを活用し分析を実施する。また分析に関する基礎知識や実践スキル習得も併せて実施する。経営分析個別指導から事業計画策定に繋げ、経営者のリテラシー向上を図る。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析を実施した事業所を対象として、事業計画書作成ツールの活用や経営指導員による作成支援など計画策定、創業者についても個別支援で計画書作成を実施する。DX 活用についてはセミナーなどで事例紹介などを行い、事業計画に取り入れるよう促す。また、「事業継続力強化計画」「事業承継計画」の作成を通じて、事業継続支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 四半期に1回の頻度で経営指導員による巡回訪問を基本として、進捗状況についてヒアリング等により確認を行う。計画の見直しが必要な場合は、経営指導員或いは専門家派遣の活用などを検討、柔軟に対処する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商品改良・開発や現状とは異なる販路を開拓し事業の継続性を高めようとする事業所に対して、展示会への出展準備から出店後のフォローまでの継続的な支援を行う。また、事業所の WEB サイト構築等、情報発信力の強化についても支援に努める。</p>
連絡先	<p>羽ノ浦町商工会 〒779-1102 徳島県阿南市羽ノ浦町宮倉羽ノ浦居内78番地4 TEL:0884-44-4858 FAX:0884-44-5322 E-mail:tsci0700@tsci.or.jp</p> <p>阿南市 産業部商工戦略課 〒774-8501 徳島県阿南市富岡町トノ町12番地3 TEL:0884-22-3290 FAX:0884-22-0075 E-mail:shoukou@anan.i-tokushima.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

本町は行政合併により平成18年3月に、東隣的那賀川町及び南隣に位置する旧阿南市と合併した街であり、羽ノ浦町と旧阿南市の境を流れる一級河川「那賀川」の下流北岸に位置している。(商工会地域としては、阿南商工会議所・那賀川町商工会・羽ノ浦町商工会の3団体が旧行政区のまま阿南市内に併存している。)

徳島県の東側海岸の中央部に位置し、東西に6.7km、南北に3.4kmの小さな町ではあるが、令和7年4月1日現在人口13,188人で令和2年までは人口増加傾向が続いたが、増加幅は減少し現在は横這状態である。今後は減少傾向に転じる見通しであるが、現状では県南において人口減少が緩やかな地域である。



緑が本町。真下が阿南市、右側が那賀川町。
(羽ノ浦町商工会 作成)

■羽ノ浦町人口推移

	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年	令和7年
人口(人)	12,163	12,912	13,268	13,303	13,188
増加率(%)	—	6%	3%	0.3%	△0.9%

(阿南市 HP 地区別人口より)

本町から周辺地域へのアクセスは、徳島市へ車で30分、阿南市中心市街地へも15分、また阿南市内にはLED青色発光ダイオードで有名な日亜化学工業(株)があり、本社、各工場にも10分程度である。その立地の良さに加え、JR牟岐線の羽ノ浦駅や、金融機関、高校もあり、スーパー・コンビニも充実、その利便性からベッドタウン化が進んでいる。

ほとんどがサラリーマン世帯で、日中は徳島市内、阿南市中心部、日亜化学工業(株)等に勤めに出ている世帯が多いと思われ、若年夫婦やその子供といった年令層が増えているのが、本町の強みでもある。一方で、造成から40年以上が経過した1,000世帯を超える古い大型団地も存在する。ベッドタウン的要素があり、若年層と高齢者層が混在している町でもある。

また、隣的那賀川町と共に徳島県南地域に含まれる阿南市、海部郡、那賀町への玄関口に位置し、この県南地域へはお遍路、マリンスポーツ等による観光客の入込も多い。

羽ノ浦町の産業は、昭和59年には、524者の小規模事業者があり、「那賀川」の恩恵により、肥えた土地での農業と那賀川上流域からの筏による材木輸送により製材業が栄えた町であった。しかし、農家の高齢化、外材に押され製材業の衰退により、小規模事業者数は、平成24年340者、現在(令和7年)は338者になっている。業種別では、卸・小売、飲食・サービス業などの商業が全体の約7割を占めており、周辺地域におけるFC店、大手チェーン店の出店などにより、一層の競争が激化してくるなど、産業構造の転換が進んでいる。このような状況の中で、令和5年から羽ノ浦町内の商工業者を中心に企画・運営を行う「はのうら羽っぴいマルシェ」が開催され、大手チェーン店には無い特色のある商品・サービスを取扱う地元の小規模事業者を地域の住民に認知してもらうための取組も行われている。

(羽ノ浦町小規模事業者数) ※5年ごとの推移

	平成 24 年	平成 28 年	令和 3 年	令和 7 年
小規模事業者数	340	328	338	338

(業種別小規模事業者数)

業 種	建設	製造	卸売	小売	飲食	サービス	その他	合計
事業所数	33	36	7	105	37	95	25	338
割合(%)	9.8%	10.7%	2.1%	31.1%	10.9%	28.1%	7.4%	100%

(令和 7 年商工会実態調査より)

②地域の課題

i、商業(小売・飲食・サービス業)の課題

人口が増加、県南地域への入口という地域的特性を活かしきれていない。ほとんどの事業所が旧来の馴染み客に依存し、新たな顧客層の開拓ができていないため、増加するファミリー層を中心とした移住世帯の開拓が必要である。このような世帯では商品やサービス、店舗の選択、情報収集に SNS 等を活用する顧客が増加している。その反面、本町の小規模事業者の多くは商品情報の発信や店舗 PR において SNS 等を活用している事業者は少ない。今後、SNS 等を柔軟に活用できる小規模事業者の育成・支援が必要となっている。また、周辺地域における FC 店、大手チェーン店の出店などにより顧客獲得の競争が激化しており、自社の顧客・売上内容に関する分析や大手チェーン店との差別化を図ることも必要となっている。

ii、工業(建設・製造業)の課題

物価高による原材料費、燃料費の上昇、労働力不足や就業定着率の低下、最低賃金の上昇に伴う人件費の増加など、取り巻く事業環境は厳しい状況である。労働力不足や原材料費などのコスト高、賃上げに対応するためには、複数の難易度の高い内容に取り組む必要がある。労働生産性の向上に有効な先端設備の導入や、DX 化の推進によってハードルの高い課題の改善に取り組む、事業の継続性を図ることが重要な支援課題となっている。

iii、事業承継・新規創業の課題

小規模事業者数の推移で表すように当地区の事業者数は大きく減少していない。移住世帯が一定数おり、購買力のあるファミリー層が存在する当地区は、新規開業を目指す事業者も多く、幹線道路沿いの開業に適した空きテナントはほとんどない状態となっている。しかし、開業後 5 年以内に廃業し空きテナントとなり、すぐに次の新規入居が繰り返される物件も散見する。このような物件はほとんどの場合、商工団体が実施する創業塾や個別支援による創業計画書の策定を行っていない事業者である。また、事業承継についても、承継する後継者が現在の事業内容を可視化・分析するため、事業承継計画書の役割は承継後の安定した経営を行う上で重要である。さらに、後継者不在で廃業する事業者に対しても、空き店舗としてそのまま放置させるのではなく、新規開業者がスムーズに入居できるように空き店舗やまだ使用可能な設備について情報の収集や提供を行って行く必要がある。

iv、災害リスクへの対応

一級河川「那賀川」の下流域に位置し、年間降水量も多く台風の影響も受けやすい。南海トラフ巨大地震が今後 30 年以内に地震発生間隔と隆起量データを用いた計算方法では 60~90% 程度以上という確率値が算出されており、発生すると震度 6 強以上の揺れが 65%の確率で予測され、津波の影響も危惧されている。当地区の気象条件や地理的要因を考慮すると水害や地震が発生した場合甚大な被害が予測される。経営資源が脆弱な小規模事業者の多くは対策が不十分であり、被災後の経営者や従業員は生活が成り立たない状況となる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①阿南市総合計画 2025▶2028

令和7年3月、阿南市は「阿南市総合計画 2025▶2028」を策定し、令和10年(2028年)の都市像として「輝く個性を育む 自然と調和した産業都市 阿南」を掲げている。

○阿南市総合計画基本政策(まちづくりの行動指針)

- 1、「災害に強く安全・安心な阿南」の創生 ～強靱で自然と調和するまちに～
- 2、「地域産業が伸びゆく阿南」の創生 ～多様な産業が元気いっぱいのもち～
- 3、「こどもまんなか笑顔あふれる阿南」の創生 ～子育て日本一のまちに～
- 4、「健康でひとに優しい阿南」の創生 ～誰ひとり取り残さない共生のまちに～
- 5、「歴史・文化とスポーツでにぎわう阿南」の創生 ～地域の誇りが交流を生むまちに～
- 6、「地域の個性ときずなが輝く阿南」の創生 ～持続可能で進化するまちに～

《共通政策(横断型の視点からの政策)を新たに設定》

全ての施策を推進するに当たって、「防災への貢献」「子育てへの貢献」「脱炭素社会への貢献」という、共通的に留意すべき横断型の重要な視点を新たに設定。

また、その中で地域産業の基本的な方向性として次のことが掲げられている。

- 工業面では、県南の産業・経済の中心都市としての役割を担うため、市内立地企業の安定した創業継続・拡大を促進し、安定的な雇用の確保に努める。
- 商業面では、市内商工団体等と連携し、地元中小企業が成長するビジネス環境をつくるため、地域経済を「庭」、地元中小企業を「植物」に見立て、地域という土壌を生かして中小企業を大切に育てることにより地域経済の活性化を図る「エコノミックガーデニング」の考え方を導入し、中小企業の更なる成長を促すとともに、新産業の創出を担う起業家の育成にも積極的に取り組んでいく。

なお、同計画の市民意識調査「施策ごとの満足度・重要度」における産業面での結果は次の通りであった。

- 満足度高・重要度高(A領域) 工業
- 満足度低・重要度高(B領域) 商業、雇用環境

②商工会としての役割

「エコノミックガーデニング阿南」では推進体制として下記の構成団体が定期的な会議を実施している。

区分	構成団体		
商工団体	阿南商工会議所	羽ノ浦町商工会	那賀川町商工会
識見者	阿南工業高等専門学校		
行政	阿南市(商工戦略課)		

「エコノミックガーデニング阿南」では企業の成長フェーズに応じた中小企業支援策として

- ・ 創業期・・・「創業支援」(創業セミナー、輝け阿南！新規創業促進補助金等)
- ・ 成長期・・・「特産品販売・開発」(活竹祭、夕暮市場、ふるさと納税返礼品)
- ・ 安定期・・・「販路拡大」(県外販売 PR 機会提供、補助金交付、国等補助金制度の紹介)
- ・ 組織拡大・再成長期・・・「DX・働き方改革」(専門人材活用支援等)
- ・ 成熟・転換期・・・「事業承継・統合」(セミナー紹介、M&A 型事業承継支援)
- ・ 共通政策・・・「事業継続強化(BCP)」「脱炭素経営支援(SDGs)」「就職環境整備」

以上の支援策を実施または実施を予定している。

また、推進会議の中で、阿南市独自の中小企業に対する成長フェーズに応じた新たな補助事業も協議されており、今後は新たな支援施策の普及や補助事業計画の支援なども商工団体としての役割が期待されている。

③10年後を見据えた小規模事業者に対する振興の商工会による支援のあり方

目標：「エコノミックガーデニング阿南」の推進

阿南市総合計画における本会の役割としては「エコノミックガーデニング阿南」を推進するため、地域の小規模事業者に対して安定的かつ持続的な経営基盤の確立に向けた伴走型支援を継続的に実施することである。具体的な支援のあり方については下記の通りである。

i、商業(小売・飲食・サービス業)支援

10年後におけるあるべき姿：地域の消費の受け皿となる、顧客ニーズに応じた店づくりを行う事業者が揃う姿である。大手チェーン店と共存するため、地域の消費動向や顧客分析、自社の強み弱み、特色を理解した事業者が自ら立案した事業計画に基づいた経営に取り組むことを実現する。

理由：本町商業は住民意識調査でも「満足度低・重要度高」と指摘されている。住民の満足度を高めるためにも、顧客ニーズの把握に基づく各店舗の活性化を図ることが必要となっている。また、商業関係者が中心となり実施されている、「はのうら羽っぴいマルシェ」は地域住民に対し、商業者が商品やサービスを紹介する貴重な場となっており、現状を打開するための自主的な取組として行われていることから、商工会としても積極的な支援を行う必要がある。

ii、工業(建設・製造業)支援

10年後におけるあるべき姿：物価高によるコストの上昇や、労働力不足、最低賃金の上昇に対応できる姿である。労働生産性の向上に有効な先端設備の導入やDX化を推進し地域の雇用の受け皿となることを実現する。

理由：本町の発展の礎となった、製材業を中心とした製造業は、現在も重要な地域の地場産業として雇用の受け皿となっている。また、本町の住宅着工件数も堅調に推移しており、建設業や専門の設備工事業は地域の住民にとって必要な事業者である。労働生産性の向上に有効な先端設備の導入や、DX化の推進によってハードルの高い課題の改善に取組み、事業継続を図ることが重要な支援課題となっている。

iii、事業承継支援

10年後における地域のあるべき姿：空き店舗が少ない本町の商店で買い物を楽しむ住民の姿、また、町工場で後継者が先代経営者や熟練技術者から技術取得に励む姿である。

理由：商店街は個店だけでなく商店街全体の魅力が求められる。空き店舗が多いと消費者は商店街を訪れる機会も減少する。また、廃工場の増加は、長年蓄積した熟練技術が承継されない等のためである。

iv、新規創業支援

10年後における地域のあるべき姿：新規創業が年間2件、5年生存率が70%を維持する姿である。行政、商工団体、金融機関などが連携して支援を行い、地域のニーズに沿った事業が持続的に生まれる状況である。

理由：創業者に選ばれる地域ではあるが、創業後、5年間継続して事業を行うことができていない状況がある。創業に必要な、計画策定や資金調達、事業の実施や修正が必要な内容を伴走型で支援し、創業時に計画した内容を短期間でPDCAサイクルの見直しを行うことが生存率を高めることにつながる。

v、災害リスクへの対応

10年後における地域のあるべき姿：南海トラフ巨大地震等大規模な自然災害が生じて、経営資源への影響を最小限に抑制し、早期に事業を再開する姿である。

理由：本町は南海トラフ巨大地震が生じると大きな被害が生じると予想されている。事業者が早期に復旧することで地元消費者やサプライチェーンへの影響を最小限に抑制する必要があるためである。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記に記載した小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画の5年間について以下の目標を掲げ、小規模事業者の持続的な発展を目指し支援を行う。

①商業活性化支援

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI: 売上10%増10社

KPI: 事業計画書作成支援10社、Webサイト・SNS等活用個別支援10社、販路開拓支援10社
設定した理由: 顧客ニーズに基づいた事業計画を策定した上で、webサイトやSNSを活用した販売促進を支援する。また地域住民への直接的なPRの機会としてマルシェ出店や域外への販路開拓を求める事業者に対し展示会への出展などを支援する。

②生産性向上支援

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI: 従業員一人当たり売上高5%増5社

KPI: 専門家による個社支援10社、各種補助金・助成金活用支援10社

設定した理由: 製造業や建設業では物価高によるコストの上昇や、労働力不足、最低賃金の上昇に対応が急務となっている。労働生産性の向上に有効な先端設備の導入やDX化を推進し従業員1人あたりの労働生産性を向上、コストの上昇や賃上げ原資の確保を目指す。

③事業承継支援

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI: 承継完了5社、承継後3年で売上10%増

KPI: 承継診断実施10社、事業承継計画策定5社

設定した理由:

令和6年度に実施した事業承継診断実施は2社、内事業承継計画策定は1社であった。令和7年度も同水準で実施しているが、承継後の事業計画のフォローアップにより売上10%増を目指す。

④新規創業支援

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI: 創業件数10社、5年間生存率70%

KPI: 新規創業支援10社、金融・補助金等支援5社

設定した理由:

令和6年度に実施した新規創業支援は2社、内開業資金の斡旋の支援が1社、補助金申請支援も1社であった。令和7年度も同水準である。創業計画立案⇒資金調達⇒拠点斡旋⇒伴走支援(事業計画、資金繰り、記帳税務指導)の実施で開業後5年間の生存率を高める。

⑤事業継続力強化支援

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI: 事業継続力強化計画策定15社

KPI: 事業継続力強化計画策定支援15社

設定した理由:

本町は南海トラフ巨大地震が生じると大きな被害が生じると予想されている。事業者が早期に復旧することで地元消費者やサプライチェーンへの影響を最小限に抑制する必要があるためである。年間支援件数については、徳島県に提出した事業継続力強化支援計画に基づく当町の目標件数3件(年間)を基に設定した。

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8年4月1日～ 令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①商業活性化支援

達成方針1：専門家との連携

個社それぞれ事業内容、問題点等はさまざまである。多様な支援内容に効果的に対応するため、中小企業診断士やIT専門家等を活用し課題解決を図る。

設定した理由：多様な課題を適切かつ迅速に解決するためには、専門家の活用が効果的と思われるためである。

達成方針2：専門家活用後の伴走支援

専門家活用後、売上高の推移や課題解決状況を確認するため、活用後6カ月間、当該事業者へ月2回巡回支援を行う。

設定した理由：定期的にモニタリングをすることで効果の確認が容易になる。また、効果が不十分な場合は、再度、早期対応に繋げるためである。

達成方針3：マルシェや展示会への出展支援

地域住民への直接的なPRの機会としてマルシェ出店や域外への販路開拓を求める事業者に対し展示会への出展などを支援する。

設定した理由：SNS等での販路開拓は限定的な場合もあるため、SNS等を活用していない消費者への販路開拓や、新商品やサービスなど試験的なマーケティングの機会が必要となるケースに対応するため。また、域外への販路開拓に対する支援ニーズに対し、展示会や物産展などへの出展支援も実施するためである。

②生産性向上支援

達成方針1：補助金・助成金の周知

商工会の理事会や青年部・女性部等の会合、各種業種別部会等で生産性向上等につながる各種補助金や助成金について周知する。また、本会HPにおいても適時紹介し活用を推奨する。

設定した理由：相次ぐ制度変更や環境変化に対応するため、生産性向上に資する補助金や助成金が準備されている。資金に十分な余裕がない事業者が生産性向上投資に取り組むためには、補助金等の活用は効果的と思われるためである。

達成方針2：補助金・助成金活用支援

補助金や助成金の申請書作成に不慣れな事業者が多い。中小企業診断士や社会保険労務士等専門家を活用して申請書の作成支援を行う。

設定した理由：補助金や助成金の申請には期間の制約があるものが多い。申請書作成に不慣れな事業者が効率的に作成するには専門家等の支援が必要なためである。

③事業承継支援

達成方針1：事業承継該当事業者調査

管内事業者の中で経営者の年齢が60歳以上の事業者を抽出し、後継者の存在、事業承継の意向等を確認する。

設定した理由：将来事業承継が必要と思われる事業者を抽出することで、効率的な事業承継支援につなげるためである。

達成方針 2: 事業承継の可視化

後継者等への事業承継を検討している事業者に対し、5年計画テンプレートを提供し、自社の事業承継についての可視化を図る。

設定した理由: 事業承継の可視化を図ることにより、解決すべき事項や行動計画が明確になり、安定的な事業承継に繋げることができるためである。

達成方針 3: 専門機関や専門家との連携

金融機関や徳島県事業承継・引継ぎ支援センター、税理士、弁護士等と連携し、親族内承継だけでなく、意欲のある事業の担い手等広く情報を収集し安定的な事業承継を図る。

設定した理由: 事業承継引継ぎ支援センターへの個別相談から承継診断、事業承継計画書作成や第3者へのM&A事業承継に至ることが多い。また、廃業後の休眠資産を新規創業者へ譲渡したケースなど専門機関との連携で多様な事業承継につながっているためである。

達成方針 4: 承継後3年の伴走支援

承継後3年間、売上高のモニタリングや承継後の問題等について伴走支援を図る。専門知識を要する内容については中小企業診断士等専門家を活用する。

設定した理由: 承継後、予期せぬ問題に直面し事業遂行に支障が生じることを抑制するためである。

④ 新規創業支援

達成方針 1: 創業に必要な知識等の伝授

新規創業者が不足している知識等の補完を図るため、阿南商工会議所やとくしま産業振興機構が開催している創業セミナー等の受講をすすめる。

設定した理由: 新規創業者は特定の分野には精通している者も多いが、経営に必要な幅広い知識(税務、人事労務、各種規制等)を取得している者は少ないためである。

達成方針 2: 創業後の伴走支援

創業後、売上高のモニタリングや創業後の問題等について伴走支援を図る。専門知識を要する内容については専門家を活用する。

設定した理由: 創業後5年で約半数が廃業していると言われている(2023年版中小企業白書より)。一方、日本政策金融公庫が融資した創業者において2016年⇒2020年の廃業は20%未満となっている(新規開業パネル調査2022より)。創業計画書作成が融資条件となっていることもあり、創業時計画から伴走支援を実施し創業後の事業計画の見直しを早期に行うことで事業の生存率の向上につながるためである。

⑤ 事業継続力強化支援

達成方針 1: 事業継続力強化計画策定の必要性について周知

商工会の理事会や青年部・女性部等の会合、各種業種別部会等で事業継続力を高めるための有効なツール事業継続力強化計画策定の必要性について周知する。

設定した理由: 南海トラフ巨大地震発生への不安の中、まず何から手を付けてよいかわからない事業者も多い。そのような事業者にも周知を図り、早期に事業継続力の強化に繋げるためである。

達成方針 2: 専門機関等との連携

徳島県商工会連合会と連携し、中小企業診断士などの専門家派遣により事業継続力強化計画策定支援を行う。

設定した理由: 事業継続力強化計画策定について不慣れな事業者も多く、当該事業者に適した計画書を策定する必要があるためである。

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:

- 全国商工会連合会が実施している「中小企業景況調査」(四半期ごと)や(公財)徳島経済研究所が毎月発行している「徳島経済レポート」の結果について、巡回指導や窓口相談時に事業者に提供している。

課題:

- 情報公開のみでは地域の経済動向を経営に活かすということに結び付きにくく、有効活用に至っていない。活用の幅を広げるためには、国が提供するビッグデータを活用した地域経済動向分析を行い、結果を本会HPで公表する形に改善を図る必要がある。

(2) 目標

内 容	公表方法	現 行	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度	令和 12 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	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析 (国が提供するビッグデータの活用)

効率的な経済活性化を目指すため、事業の見直しや新創業や新分野進出する事業者に対し、市内経済の現状把握とともに、経済活動への貢献、影響に気付いていただくために、地域全体の経済動向を分析する。実施概要としては、経営指導員が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用し、以後事業計画策定にも参考となるよう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・影響力感応度分析」

「影響力係数」:当該産業に対する新たな需要が、全産業に与える影響の強さがわかる。

「感応度係数」:全産業に対する新たな需要による当該産業が受ける影響の強さがわかる。

- ・「マーケティングマップ・生活用品消費分析」→国内や本県でどの分野の商品が買われているかがわかる。

- ・「マーケティングマップ・事業所立地分析」→本町や地域における業種別の事業所立地状況がわかる。

- ・「人口マップ・通勤通学人口分析」→人の流れを分析。

⇒上記の分析等を総合的に検討し、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

羽ノ浦町内の景気動向を把握するために、経営指導員が巡回や窓口指導時に町内小規模事業者に対して直接ヒアリングを行いました、その集計結果を年4回、巡回時や窓口指導を通じて公表する。

【調査対象】 管内事業所5社(製造業、建設業、小売業、飲食業、サービス業)

【調査項目】 売上額、採算、資金繰り、業況についてのDI

【調査手法】 経営指導員が巡回時や窓口指導を通じて管内事業所にヒアリング調査を行う。

【分析手法】 経営指導員が専門家と連携し分析を行う。

(4) 調査結果の活用

・ 支援テーマの優先順位付け

景況動向分析結果を基に、価格転嫁・資金繰り・人材確保等の重点支援を決定し、専門家派遣や補助金申請支援に反映。

手法:

- ・ 景気動向調査の DI を業種別に集計し、悪化項目（採算・資金繰り・人手不足）を抽出
- ・ Excel で「課題別優先度マトリクス」を作成
- ・ 専門家派遣・補助金申請支援の対象企業を選定
- ・ 重点産業への集中伴走
RESAS 分析で抽出した産業に対し、販路開拓・DX・人材育成を一体で重点支援。
- ・ RESAS 分析で付加価値額・取引流入額の高い業種を抽出
- ・ 該当業種の企業リストを作成し、販路開拓・DX・人材育成の支援計画を策定

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状:

- 第 1 期(平成 28 年度～令和 2 年度)では、阿南市周辺で実施されているイベントへ出店した事業者の新商品などに関する消費者向け調査を実施した。第 2 期(令和 3 年度～7 年度)では開始期からコロナ禍となっていたことから、アンケートでの接触機会を避けるため実施をしていなかった。

課題:

- 第 2 期では実施していないため、改めて調査対象事業者を選定、調査目的を明確にし、調査フォームを作成、地域の消費者ニーズを把握するためのアンケートを行う必要がある。

(2) 目標

内 容	現 行	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度	令和 12 年度
消費者向けアンケート調査 対象事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(3) 事業内容

「消費者向けのアンケート調査」

阿南市はタケノコをはじめ様々な竹製品や竹炭などが生産される県内有数の竹の名産地である。当地でも近年、竹炭を使用したお菓子やメンマなど竹を活用した新商品を開発する事業者が出てきている。その他、阿南市は農産物(きゅうり、にんじん、米等)・水産物(シラス、海藻等)の出荷量も多いことから、今後も地域資源を活用した新商品開発に期待が持てる。このような地域資源を活用した新商品を中心に「はのうら羽っぴいマルシェ」において PR するとともに、来場者に対し試食も含めたアンケートを実施、調査結果を分析した上で対象事業者にフィードバックする。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【調査手法】

(情報収集) 例年 5 月に開催される「はのうら羽っぴいマルシェ」の来場者に開発した新商品を試食してもらい記入式アンケートを実施する。アンケートは経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票に記入する。

(情報分析) 調査結果は販路開拓の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】 来場者 50 人(1 者あたり 25 人以上を目標とする。)

【調査項目】 来場者の属性：住所、年齢、性別、職業等

商品に対する評価：味、容量、パッケージ、価格等

【調査結果の活用】 調査結果は、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商品の改良や新商品開発のヒントとして役立てる。

「第3回はのうら羽っぴいマルシェ」の概要(令和5年度から実施、以下令和7年度の実施状況)

「出会い、広がれ、羽ばたこう」をテーマに地域事業者と住民の交流の場として開催している。実行委員は当会会長、副会長の他、地元事業者やボランティア団体代表で構成、毎年出店者や来場者数も増加しており、地域活性化のイベントとして注目されている。

開催日 令和7年5月18日(日)10:00~15:00

開催場所 阿南市情報文化センター(阿南市羽ノ浦町中庄上ナカレ 16-3)

内容 羽ノ浦町・阿南市内の事業者によるマルシェ、各種イベント

出店数 64ブース(飲食、物販、キッチンカー等)

来場者数 4,500人



5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状:

- 経営指導員が巡回指導や金融相談、補助金申請の事業計画策定を希望する小規模事業者に対し、計画策定の基礎資料づくりの一環として財務分析やSWOT分析等を実施し、分析結果の提供及び内容説明を行ってきた。

課題:

- 現状では経営指導員のヒアリング調査等を基に経営分析を行い、その結果を提供している。しかし、経営者のリテラシー向上のためには経営者自らが日頃から自社の経営分析を行い、経営課題を正しく導き出す能力を身につける必要がある。自社の経営上の課題(生産性向上・業務効率化・省力化投資・デジタルツールの活用等)の本質を見極め、分析結果に基づく事業計画の策定に取り組むことが課題となっている。

(2) 目標

内容	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①経営分析個別指導回数	15回	15回	15回	15回	15回	15回
②経営分析事業者数 (財務+非財務)	15者	15者	15者	15者	15者	15者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘(経営分析個別指導の実施)

人的な経営資源に乏しい小規模事業者にとって集団でのセミナー開催は、営業時間の問題などもあり、「意欲はあっても参加できない」など機会の損失につながる。また、業種や事業規模、経営上の課題が様々な経営者に対し、自らにとって必要な分析を身につけるためには個別指導が最適である。そこで、年間を通じ中小企業診断士等の専門家と経営指導員が一体となり個別指導を実施する。個別指導の周知については、チラシ作成による案内、商工会職員による巡回訪問での周知、商工会・行政・関係機関のHPに掲載することで取り組む事業者の発掘を行う。

【目的】経営分析の必要性の認識、経営者のリテラシー向上

【募集方法】セミナーチラシを作成し郵送等で配布するほか、巡回・窓口相談時に案内する。また、ホームページでの公表や地元行政機関での周知を依頼する。

【開催回数】年間15回

【参加者数】15者

②経営分析の内容

【分析項目】

《定量分析(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(SWOT分析)》 強み・弱み・機会・脅威

【分析手法】

- ・事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構「経営自己診断システム」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。
- ・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、当該事業者にはフィードバックし、経営課題の把握や事業計画の策定等に活用する。分析に基づいた定期的なフォローアップを行うほか、早期に対処が必要と判断される問題点が発覚した場合には専門家等の活用も検討し、早期に解決を図る。また、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構「経営自己診断システム」等の活用方法についても指導を行い、経営者のリテラシー向上も図る。さらに、分析結果を経営支援システム plus に入力し、内部共有することで今後の支援に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1)現状と課題

現状:

- これまでは持続化補助金等の施策活用を目的とした事業計画策定が多く、一定の成果を上げているものの、なかには個者の本質的な課題の見極めが十分でなく、PDCA サイクルがうまく機能していない事業者も存在している。

課題:

- これまで実施しているものの、事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していない。経営分析と同様に経営者自らが日頃から自社の経営分析を行い、経営課題を正しく導き出し、取り組むべき事業計画の策定ができていない。

(2)支援に対する考え方

経営分析個別指導から自らの課題を抽出、課題解決に向けた事業計画策定に繋げていくサイクルを確立する。生産性向上・業務効率化・省力化投資・デジタルツールの活用等、自社の経営上の課題本質を見極め、分析結果に基づく事業計画の策定に取り組む仕組みづくりを行う。また、DXなどの活用については、事業計画にどのように組み込めば良いか、活用事例などを踏まえたセミナーを実施することで推進していく。

(3)目標

内 容	現 行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
①DX 推進セミナー開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定個別講習会	10回	10回	10回	10回	10回	10回
③事業計画策定事業者数	14者	15者	15者	15者	15者	15者
内創業計画書策定事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
④事業継続力強化計画策定 事業者数	7者	3者	3者	3者	3者	3者
⑤事業承継計画書策定 事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者

※④については令和5年度策定の事業継続力強化支援計画の目標に準じた数値。

(4) 事業内容

①DX 推進セミナー開催・IT 専門家派遣の実施

【実施目的】 DX に対する意識醸成や具体的な DX 導入支援を円滑に行うため

【支援対象】 IT ツール導入希望者、事業計画策定希望者、創業者、後継者等

【セミナー内容】 DX 総論、DX 活用事例、SNS/EC 活用等

【講師】 IT コーディネータ等 IT 専門家

【開催回数】 年 1 回

【参加者数】 10 者/回

【募集方法】 チラシを作成し、HP で広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。また、地元行政機関等にも周知を依頼する。

【成果指標】 参加者数、IT ツール導入件数、SNS・Web サイト開設件数

②専門家を活用した「事業計画策定個別講習会」の実施

【実施目的】 事業計画の実効性を高め、精度の高い計画書作成支援を行うため

【支援対象】 対話と傾聴による個別課題の設定を経て、経営分析を行った事業者、新規創業者等（※主に、経営分析個別指導を実施した事業者を想定。）

【支援内容】 専門家と経営指導員による事業計画策定個別指導の実施

【講師】 中小企業診断士等

【開催回数】 10 回/年

【参加者数】 10 者/年

【募集方法】 チラシを作成し、HP で広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。また、阿南市商工戦略課や関係機関にも周知を依頼する。

【成果指標】 参加者数

③防災対策・事業承継等事業継続支援の実施

【実施目的】 防災意識向上、被災時の早期復旧、円滑な事業承継を図るため

【支援対象】 地区内小規模事業者、経営者の年齢 60 歳以上の事業者・後継予定者

【支援内容】 経営指導員が徳島県商工会連合会と連携し、「事業継続力強化計画」「事業承継計画」の作成を通じて個別支援を行う。

【開催回数】 5 回/年(事業継続力強化計画 3 回、事業承継計画 2 回)

【参加者数】 5 者/年(事業継続力強化計画 3 者、事業承継計画 2 者)

【募集方法】 チラシを作成し、HP で広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。また、阿南市商工戦略課や関係機関にも周知を依頼する。

【成果指標】 計画書作成事業者数

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：

- 事業計画策定後の事業者に対するフォローアップは適宜実施している。また、小規模事業者からの要請に応じて、実行支援や課題を解決する際に、専門家派遣を活用し実施している。

課題：

- 事業計画策定後のフォローアップは適時実施しているものの、内容や頻度にばらつきがある。そこでフォローアップの仕組みを見直し、支援体制や支援方法の明確化を行うなど、改善を加える必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した事業所の全てを対象として、事業者の自走化を目指して、経営指導員の巡回訪問を基本としたフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画の進捗状況や事業者の課題等の緊急性等により柔軟に対応する。場合によっては専門家派遣を活用するなど、事業計画目標の実現に向けて、事業者のモチベーションが下がらないよう、また当事者意識を持ち続け、成果を得られるよう継続した支援を心掛ける。

(3) 目標

内 容	現 行	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度	令和 12 年度
①フォローアップ対象事業者数	14 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
②頻度(延回数)	42 回	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回
③売上 5%増加事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(4) 事業内容

①経営指導員による定期的な巡回訪問の実施

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。その頻度については、四半期に1回とする。ただし、事業者からの申出等があれば、臨機応変に対応する。

②専門家活用による事業計画フォローアップ個別相談の開催

フォローアップ支援を行うなかで、策定した事業計画と進捗状況にズレが生じたり、より専門性や緊急性の高い事案に関しては中小企業診断士等専門家を活用した個別相談を適時実施し、課題解決を図る。

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：

- 販路開拓に取り組む小規模事業者に対し、地域内での販路開拓を目指す事業者には地元タウン誌への広告掲載や web サイト構築支援を実施している。また、地域外への販路開拓を目指す事業者に対しては徳島県商工会連合会が実施する展示販売会への出展支援を実施している。

課題：

- 本町においては、地域内消費で成り立っている事業所が大部分を占めている。但し、商業での課題でも挙げたとおり、流入してきた世帯への PR や販売促進が不十分であるため、SNS 活用や web サイトの構築、地域タウン誌への広告掲載や地元で開催されるイベントへの出展など、地域の消費者に対するアプローチを行う必要がある。また、少数ではあるが、地域資源を活用した商品開発を行い、ふるさと納税返礼品への登録を行う等、地域外への販路開拓を求める事業者も現れたため、展示会への出展などの支援を行うことも課題となっている。

(2) 支援に対する方針

地域外への販路開拓を求める事業者に対しては、都市部で開催される既存の展示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。

地域内での新規顧客の獲得に対しては、はのうら羽っぴいマルシェ等、阿南市内での催事への出展支援を行う。出展にあたっては、指導を希望する事業者に対し、商品開発、陳列、POP、価格設定、SNS での告知など専門家を交え、経営指導員が事前・事後の伴走支援を行う。

そして、事業計画に基づく販路開拓を行ってきた事業所を対象に、身近でいち早く広報と売上拡大などの効果を得られる地元タウン誌への広告掲載により、地域内での販路拡大支援を実施する。なお、掲載内容については効果的なものとなるよう専門家の指導も取り入れ実施する。

(3) 目標

内 容	現 行	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度	令和 12 年度
① 県外展示会出展支援事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
新規成約件数/者	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
② はのうら羽っぴいマルシェ 出展支援事業者数	26 者	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
③ SNS・web サイト構築支援事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
④ タウン誌掲載支援事業者数	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

目的: 地域資源を活かした商品・サービスの付加価値化と販路拡大を支援し、DX を組み合わせること
とで、持続的な需要創出と競争力強化を図る。

① 県外展示会出展支援

課題: 展示会出展の成果が限定的、バイヤー等との対応が不慣れ、オンライン販路が不十分
手法:

- ・ 事前準備: ターゲット市場分析、商品選定、価格戦略、販促資料作成、SNS での事前告知
- ・ 出展中: 陳列・接客・商談サポート
- ・ 事後フォロー: 商談記録管理、受注対応、次回展示会戦略策定
- ・ オンライン販路: EC サイト構築、SEO 対策、SNS 広告運用

期待する効果: 展示会出展によりバイヤーとの新規成約 1 件/者を期待する。

② はのうら羽っぴいマルシェ(地域内催事)出展支援

課題: 地域内消費者のニーズ把握が不十分、催事出展などが不慣れ、SNS 告知が不十分
手法:

- ・ 事前準備: ターゲット分析、商品選定、販促物作成、SNS での事前告知
- ・ 出展中: 陳列・接客、店舗への誘導用の販促物配布、消費者ニーズの把握
- ・ 事後フォロー: 販売分析、消費者ニーズの分析

期待する効果: 出展者の売上増加率/年 5%増を期待する。

③ SNS・web サイト構築の支援

課題: SNS での効果的な情報発信のノウハウを有していない、web サイト構築が不十分
手法:

- ・ SNS・web サイト活用セミナーの実施
- ・ 専門家による個別指導(営業用 SNS アカウントの運用、canva や chatGPT の活用方法)
- ・ 商工会が提供する「Gooppe(グーペ)」を活用した web サイト構築
- ・ 外部 EC サイトの活用(ニッポンセレクト.com、J-GoodTech)
- ・ 補助金活用支援(IT 導入補助金等)の実施

期待する効果: SNS・web サイト構築者の売上増加率/年 5%増を期待する。

④タウン誌への広告掲載による販路拡大支援

課題：情報誌などへの広告掲載に不慣れ、事業計画に基づく商品開発を行った事業者のフォローアップ、SNS等を活用していない消費者へのPR

手法：

- ・ 県南部エリアで広く親しまれている情報誌「なんと」に広告掲載を行う。
(配布エリア：徳島県南部2市5町、発行部数：15,000部)
 - ・ 学生から高齢者まで広く読まれており、SNSを活用していない消費者に対して有効
 - ・ 店舗・商品の写真掲載、共通クーポンの利用もでき、販売促進の効果もわかりやすい。
- 期待する効果：タウン誌掲載支援事業者の売上増加率/年5%増を期待する。

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：

- 経営発達支援事業の進捗状況は理事会で実施しているが、評価指標が定量化されていない。また外部有識者や市担当課を交えた第三者視点での評価体制が未整備であり、地域事業者が常時閲覧できる仕組みになっていない。

課題：

- 外部有識者・法定経営指導員・市担当課を含む協議会体制を整備すること。また、当該年度に実施した事業の特徴や支援件数、支援を受けた事業者の反応などを理事会で紹介しているが、個者の売上や利益の推移等の公表は行っておらず、「効果の測定」という観点で不足している部分を補う必要がある。

(2) 事業内容

1. 定量的把握

- ・ KPI 設定：事業計画策定件数、販路開拓支援件数、セミナー参加者数、売上増加件数など。
- ・ データ収集：フォローアップシート・会員アンケート・実績報告を統合し、ダッシュボードで可視化。

2. 評価手法

- ・ 「評価協議会」を設置し、構成員に外部有識者（中小企業診断士等）、法定経営指導員、市担当者を含める。
- ・ 半期ごとに進捗確認、毎年度1回以上の総合評価を実施。
- ・ 評価は5段階評価＋改善提案方式で、次年度支援計画に反映。

3. 評価・見直しの頻度

- ・ 年1回以上の総合評価＋半期レビュー。
- ・ 必要に応じて臨時協議会を開催し、地域の産業ビジョンにおける重点課題（DX推進、販路開拓、事業承継、新規開業）を議論。

4. 結果の公表方法

- ・ 評価結果はHP・会報に掲載し、地域事業者が常時閲覧可能な状態を確保。
- ・ 広域連携先（那賀川町商工会、那賀町商工会、阿南商工会議所・徳島県商工会連合会）にも共有し、改善策を協働で検討。

5. 広域的支援体制の活用

- ・ 那賀川町商工会、那賀町商工会、阿南商工会議所と情報共有し、共通課題（販路開拓・DX・人材育成等）に対する合同研修・専門家派遣を検討。
- ・ 評価委員会での他の支援機関等の事例を取り入れ、地域間の成功事例を水平展開。

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：

- 経営指導員等の資質向上については、徳島県商工会連合会や徳島県、中小企業基盤整備機構が主催する研修の受講や、那賀地区商工会広域連携協議会(那賀町・羽ノ浦町・那賀川町商工会で構成)が実施する経営指導員・経営支援員研修の実施により、支援に関する知識やノウハウの取得に努めている。また、専門家派遣の実施時には担当職員が帯同し、OJTによって得られた知識を他の職員と情報共有し、支援能力の向上を図っている。

課題：

- 経営指導員と経営支援員双方の支援スキルを計画的に向上させる必要がある。専門家派遣時経営指導員が実施している OJT を経営支援員も帯同することで職員全体の支援能力を向上、ノウハウを組織資産化することが必要である。またあらゆる分野でデジタル化対応が求められており、DX 対応など職員全体のスキルアップ向上が必要となっている。

(2) 事業内容

目的

経営指導員と経営支援員の支援能力を体系的に高め、ノウハウ共有と OJT を通じて組織力を強化する。さらに、小規模事業者が成功体験を積み、自ら考えるプロセスを支援することで、経営リテラシー向上に寄与する。

① 外部研修・セミナーの計画的活用

- ・経営支援能力向上セミナー：中小企業庁や徳島県連合会主催研修へ計画的に派遣。
- ・事業計画策定セミナー：中小企業大学校等で課題設定・計画策定力を習得。
- ・DX 推進セミナー：IT ツール活用支援力を強化。
- ・コミュニケーション研修：対話力・傾聴力を高め、信頼醸成と課題深掘りを実践。
- ・課題設定力研修：小規模事業者が自ら考えるプロセスを促す支援手法を学ぶ。

② OJT 制度の導入

- ・経験豊富な指導員と経営支援員でチームを組み、巡回指導・窓口相談で実践型 OJT を実施。
- ・成功事例を共有し、「やる価値が実感できる小さな成功体験」を積み重ねる支援を現場で実践。

③ ノウハウ共有の仕組み

- ・支援事例データベースを構築し、課題設定・解決プロセスを記録・共有。
- ・月次のケーススタディ会議で成功事例・失敗事例を分析し、改善策を組織で共有。

④ 経営リテラシー向上への寄与

- ・研修・OJT を通じ、小規模事業者の経営の自走化に向けたプロセスを支援。
- ・財務・人材・知財・デジタル活用など、段階別に学習→実践→定着を促す。

(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7年12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)										
<table border="1"><tr><td>羽ノ浦町商工会</td></tr><tr><td>法定経営指導員 1名</td></tr><tr><td>経営支援員 2名</td></tr></table>	羽ノ浦町商工会	法定経営指導員 1名	経営支援員 2名	<table border="1"><tr><td>連携</td><td>阿南市 産業部 商工戦略課</td></tr><tr><td>連絡調整</td><td></td></tr><tr><td>事前相談</td><td>徳島県 経済産業部 経済産業政策課</td></tr></table>	連携	阿南市 産業部 商工戦略課	連絡調整		事前相談	徳島県 経済産業部 経済産業政策課
羽ノ浦町商工会										
法定経営指導員 1名										
経営支援員 2名										
連携	阿南市 産業部 商工戦略課									
連絡調整										
事前相談	徳島県 経済産業部 経済産業政策課									
<p>①都道府県及び関係市との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none">・当会、本市商工戦略課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年1回、連絡協議会を開催する。・また、徳島県と事前に相談・調整を行うことで、徳島県の重要課題についても反映した支援計画とする。										
<p>②商工会の経営発達支援事業実施に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・法定経営指導員1名が巡回指導を実施する。小規模事業者の支援ニーズに応じ、事業計画策定支援からフォローアップまで一貫した支援体制をとる。										
<p>③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制</p> <ul style="list-style-type: none">・法定経営指導員1名、経営支援員2名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。・上記で把握・検証した実施状況を当会と阿南市の連絡協議会(年1回開催予定)で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。										
<p>④経営指導員等の資質向上に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX化や生成AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うためのロールプレイング、事例共有などを行う。										
(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										
<p>①当該経営指導員の氏名、連絡先</p> <ul style="list-style-type: none">■氏名：今井 秋爾■連絡先：羽ノ浦町商工会 TEL:0884-44-4858										
<p>②当該経営指導員による情報の提供及び助言</p> <p>経営発達支援計画の実施・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。</p>										

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・今井 秋爾は、施行規則第 7 条第 2 項に規定する広域経営指導員には該当しない。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

羽ノ浦町商工会

〒779-1102 徳島県阿南市羽ノ浦町宮倉羽ノ浦居内 78 番地 4

TEL:0884-44-4858/FAX:0884-44-5322

E-mail: tsci0700@tsci.or.jp

②関係市町村

阿南市 産業部商工戦略課

〒774-8501 徳島県阿南市富岡町トノ町 12 番地 3

TEL:0884-22-3290/FAX:0884-22-0075

E-mail: shoukou@anan.i-tokushima.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
専門家派遣謝金	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
セミナー開催費	400	400	400	400	400
展示会出展費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
販促支援費	150	150	150	150	150
支援ツール費用	50	50	50	50	50
調査・分析費	500	500	500	500	500

(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、手数料数入、伴走型補助金、徳島県補助金、阿南市補助金

(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。

