

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	室戸市商工会（法人番号 2490005005704） 室戸市（地方公共団体コード 392022）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	経営発達支援事業の目標 (1) 各種分析・調査に基づく事業計画策定と実行支援 (2) 地域資源の活用と売上・利益の向上 (3) IT化・DX推進による販路拡大と業務効率化 (4) 創業・事業承継の促進
事業内容	I. 経営発達支援事業の内容 1. 地域経済動向調査に関すること 小規模事業者の景況調査や「RESAS」等を活用し、地域の経済動向を把握・分析することで小規模事業者の事業計画の策定等に活用する。 2. 需要動向調査に関すること 展示会等への出展時にバイヤーや消費者にヒアリング調査を実施し、事業者ごとに必要な情報をフィードバックすることにより商品力向上に寄与する。 3. 経営状況の分析に関すること 経営分析セミナーを開催し、小規模事業者の持続的発展を支援するとともに、「ローカルベンチマーク」や市場分析ソフトウェア等を活用し、定量・定性面から経営分析を行う。 4. 事業計画の策定支援 事業計画策定の重要性を理解してもらうため事業計画策定セミナーの開催や厳しい経営環境を乗り切るため、デジタル活用による新たなビジネスモデルの構築など、DX推進セミナーの開催により、小規模事業者の持続的な発展並びに事業計画の策定を支援する。 5. 事業計画策定後の実施支援 策定した事業計画の着実な実行のため、専門家等と連携しながら、定期的なフォローアップを行い、進捗状況の確認、成果の検証、新たな課題の抽出など、目標達成に向け一貫した支援を継続する。

	6. 新たな需要の開拓支援 展示会や物産展等への積極的参加の勧奨およびインターネット上での需要開拓（BtoC）に向けた IT 活用等の支援により新たな販路の開拓に繋げる。
連絡先	室戸市商工会 〒781-7102 高知県 室戸市 室津 2 6 0 5 番地先 TEL:0887-22-0001 FAX:0887-22-2311 e-mail:muroto@kochi-shokokai.jp 室戸市 産業振興課 〒781-7185 高知県 室戸市浮津 25 番地 1 TEL:0887-22-5116 FAX:0887-22-1120 e-mail:mr-010900@city.muroto.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) 室戸市の現状及び課題

① 現状

(ア) 立地及び交通

本市は、四国東南端のまちであり、県庁所在地の高知市から東へ 78km の距離に位置し、その形状は東西 18.6km、南北 27km のほぼ逆三角形であり、その海岸線は、東西 53.3km に及んでいる。総面積は 248.22km²で、そのうち山林が約 87% を占め、海岸沿いは、特異な海岸段丘を形成しており、海岸線沿いのわずかな平野部に 5 つのまちが形成され、中小河川沿いや中山間部には、数多くの集落が点在している。

主要道路は、幹線道路である海岸沿いの一般国道 55 号と一般県道椎名室戸線となっている。一般国道 55 号は、産業や生活、都市基盤の主要道路になっている。一般県道椎名室戸線は、既設の三津坂トンネルが狭隘な上、劣化が著しいことなどから早急な整備を必要としているが、室戸岬経由の一般国道 55 号を東西に結ぶ、県東部の生活基盤を支える重要な交通路線としての役割を担っている。交通機関は、鉄道が通じていないため、自家用車や路線バス、タクシーが主要な交通手段となっている。沿線住民の減少などにより路線バスの利用者は減少しているものの、便数は比較的多く運行しており、児童生徒や高齢者などが多く利用している。関西圏からのアクセスは、室戸～阿南～大阪なんば間で直通の高速バスが 1 日 1 便の運行を行っている。

(イ) 人口

昭和 30 (1955) 年のピーク時の人口は 32,878 人 (昭和 34 (1959) 年 3 月 1 日に合併し、室戸市が誕生する前の佐喜浜、室戸岬、室戸、吉良川、羽根の 5 地区の合計) だったが、令和 4 (2022) 年には 12,158 人となりピーク時より 63.1% 減少している。その要因としては、基幹産業の 1 つである漁業の低迷や若年層の都市圏への流出、少子高齢化などが挙げられる。減少傾向は、昭和 50 年代には一時的に鈍化したが、昭和 60 (1985) 年に死亡者が出生者を上回る人口の自然減の現象が初めて生じ、その後、社会減も加わり急速に人口が減り続けている。高齢化率においても平成 29 年 4 月の 46.5% から令和 4 年 4 月には 51.7% と急速に進行しており、歯止めがかからない現状にある。

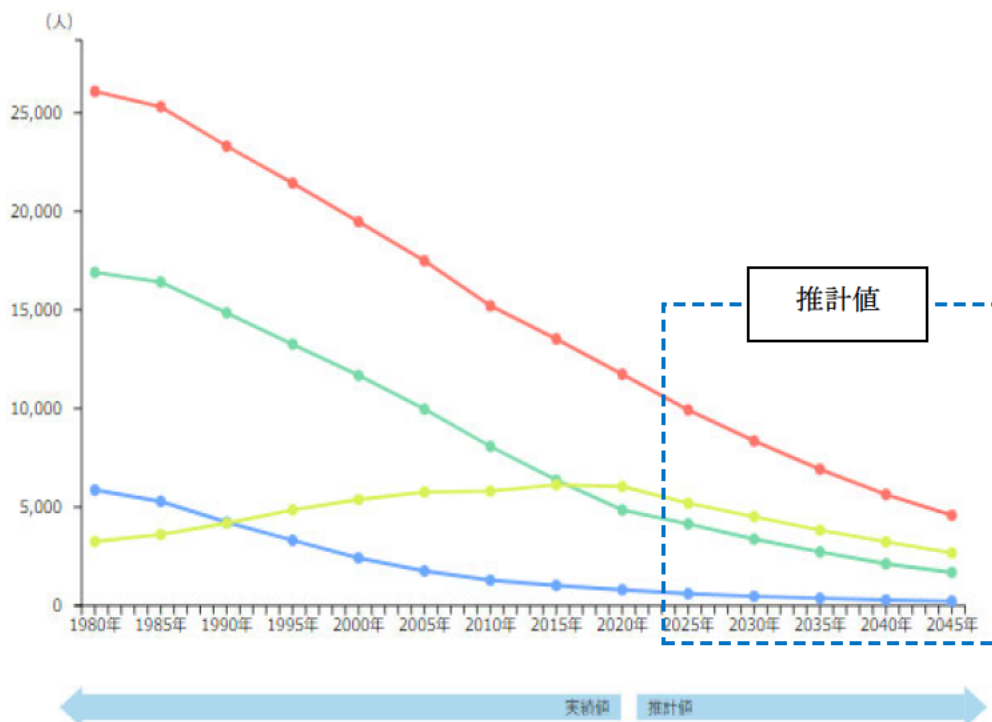


室戸市人口推移 (出典 室戸市人口統計 各年 4 月 30 日現在)

	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
人 口	13,970	13,574	13,175	12,831	12,533	12,158
世帯数	7,633	7,508	7,389	7,296	7,207	7,088
65 歳以上	6,499	6,513	6,479	6,441	6,391	6,297
高齢化率	46.5%	47.9%	49.1%	50.1%	50.9%	51.7%

人口推移 高知県室戸市

● 総人口 ● 年少人口 ● 生産年齢総人口 ● 老年人口



【出典】

総務省「国税調査」、国立社会保障「日本の地域別将来推計人口」

【注記】

2025年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」データ
(平成30年3月公表)に基づく推計値

RESASにて作成抜粋

(ウ) 産業

本市の産業は、豊かな自然の恵みを生かして農業、林業、水産業が行われている。

農業は、ビワ、ポンカンなどの果実をはじめ、西山台地の金時芋など、温暖な気候を利用した農作物の栽培や施設園芸が盛んであり、ピーマン、キュウリ、ナスなどの栽培が行われている。

林業は、日本三大備長炭の一つである土佐備長炭の生産や販売が盛んである。木炭は大きく分類すると「白炭」と「黒炭」に分けられ、白炭の60%以上が本市で製炭されるなど、土佐備長炭の有数な産地となっている。

水産業は、かつて捕鯨で栄え、遠洋漁業、金目鯛漁と移り変わりながら、海の恵みを生かしたさまざまな漁業が行われてきた。伝統的な漁法である定置網漁は現在も盛んで、佐喜浜、椎名、三津、高岡、羽根において、サバ、ブリ、アジなどが水揚げされている。また、これら豊かな海産物を活かした水産加工や、室戸海洋深層水を使ったスジアオノリやサツキマスの養殖など「つくり育てる漁業」にも取り組んでいる。

製造業は、室戸海洋深層水を使った飲料水や化粧品、食品などの深層水関連商品の製造を行っている他、海洋に関連した船舶機械の製造工場、型打鍛造品やローリング鍛造品を製造する工場もあり、本市の工業を支えているが、平成 12（2000）年からの産業別就業者数の推移をみると、本市の人口減少に比例して就業者数が減少傾向にある。

各産業別にみても、第 1 次産業は、平成 12（2000）年から全体の 20%程度で推移しており、平成 27（2015）年の就業者数は 1,108 人となっている。

第 2 次産業就業者数は、平成 27（2015）年には平成 12（2000）年の就業者数の約半分の 962 人まで減少し、全体の 17.5%程度となっている。

一方で、第 3 次産業就業者数は減少しているものの、平成 27（2015）年では 3,444 人で全体の 62.5%を占めており、本市の産業構造は、第 3 次産業の比重が大きくなっている。

（エ）観光

室戸岬を中心とする海岸線が室戸阿南海岸国定公園に指定されており、世界遺産登録を目指している四国霊場八十八箇所、3 霊場、吉良川の町並み、室戸岬灯台、だるま朝日・夕日など恵まれた観光資源を有し、「室戸ユネスコ世界ジオパーク」に認定されるなど県東部地域の観光拠点となっている。

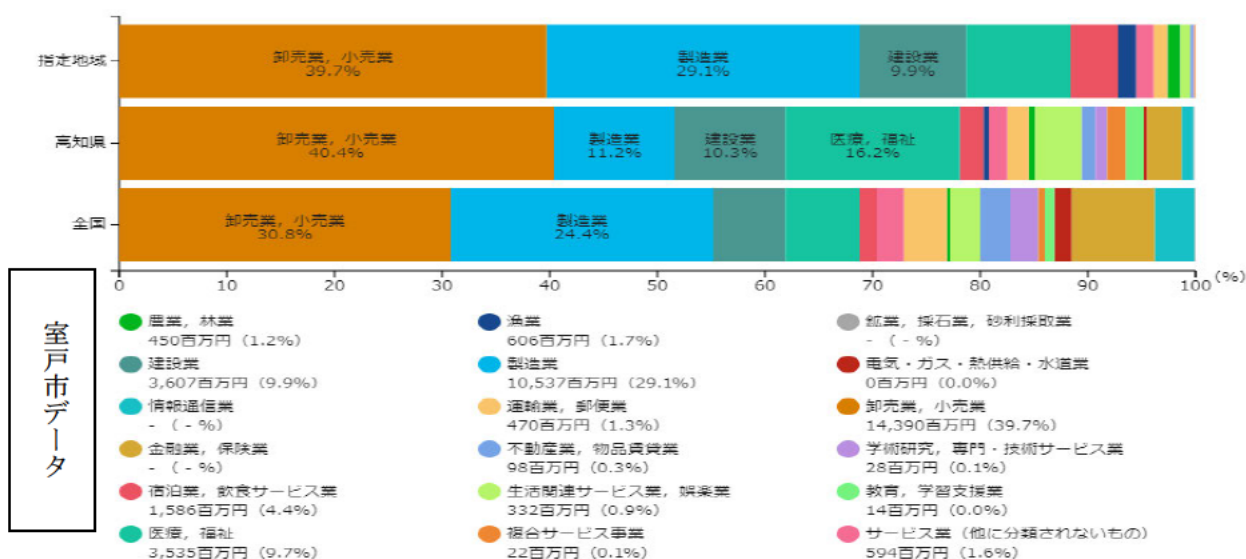
また、近年では観光施設の整備に取り組み、平成 25（2013）年に室戸ドルフィンセンター、平成 27（2015）年に室戸世界ジオパークセンター、平成 30（2018）年には室戸市海洋生物飼育展示施設むろと海の学校（通称、むろと廃校水族館）を開設した。これにより、施設入込客数は 7,000 人（平成 24（2012）年）から 35,000 人（平成 25（2013）年）、118,000 人（平成 27（2015）年）と増加し、（令和 3 年（2021）年）には 140,000 人となるなど新しい人の流れを作り、交流人口の拡大に大きな効果をもたらしている。

（オ）地域資源

本市は、温暖な気候に恵まれ、美しい自然と豊富な資源、多くの歴史や文化遺産を有しており、全国にも誇れる魅力あふれる地域である。室戸ユネスコ世界ジオパークによる地域振興や海洋深層水による商品化、備長炭の製造・販売はこれらの資源を活用した好事例と言える。

売上高(企業単位) 2016年

指定地域：高知県室戸市



（室戸市 産業別に見た売上高（企業単位）の構成比 RESAS にて作成抜粋）

室戸市の産業構成を売上高（企業単位）に基づき見てみると、第 1 次産業である農林水産業は全体の 2.9%、第 2 次産業である建設業・製造業が 39%、卸・小売業・サービス業等の第 3 次産業は 58.1% となっている。

（カ）商工業者数の推移

室戸市業種別事業者数推移

（室戸市商工会調べ）

年 度	合 計	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他
平成 29 年	709	111	59	30	205	122	134	48
平成 30 年	620	90	48	30	176	101	113	62
平成 31 年	599	91	50	30	155	99	116	58
令和 2 年	604	92	52	30	154	102	117	57
令和 3 年	592	88	53	29	147	100	99	76
令和 4 年	588	88	54	28	143	104	115	56
構成比(直近)	100%	15.0%	9.2%	4.8%	24.3%	17.7%	19.5%	9.5%
平成 29 年と直近値の比較	▲121	▲23	▲5	▲2	▲62	▲18	▲19	+8

※平成 29 年から令和 4 年までの 6 年間においては人口減少、高齢化、量販店やドラッグストアの進出等の影響により商工業者数が約 17%も減少している。特に小売業の減少が著しく約 30%減少となり中山間地域の小規模事業者にとっては非常に厳しい経営環境となっている。

室戸市商工業者（小規模事業者）・会員数推移

（室戸市商工会調べ）

年 度	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
商工業者数	709	620	599	604	592	588
内小規模事業者数	703	591	569	574	564	558
会員数	426	411	386	391	379	376

② 課題

室戸市の商工業者数・小規模事業者数の構成は上記の通りであり、売上規模の小さな「卸・小売」「宿泊・飲食」「サービス」等の事業者が業種全体うち約 6 割超と多く存在している。当市においては、市外から移住し、スローライフを楽しみながら、小さなビジネスで生計を維持する等、起業スタイルも多様化している。こうした起業ニーズに沿った支援を実施していくことで、小規模事業者の維持を図っていく取組が求められている。

また、地域資源活用による産業振興も十分であるとは言えず、人口減少対策のためにも産業振興を図り、魅力ある仕事を開拓し人材確保に努める必要がある。そのため、地産地消の徹底や地産外商の推進を図る等、各産業分野を越える連携を強化し、より価値の高い魅力ある「ものづくり」や商品の販路開拓・販売拡大への取組を進め、同時に事業を継続して引き継ぐ事業承継に向けた取組を進めること等が求められている。また、テレワークでの仕事を行う企業の誘致や、起業による雇用創出等も図っていく必要がある。

◇商工会の現状と課題

①現状

室戸市商工会は令和 4 年 4 月現在、事務局長 経営指導員 2 名、経営支援員 3 名、臨時職員 1 名の合計 7 名の事務局体制で、会員数 376 名（小規模事業者数 359 名）の商工会である。これまでの小規模事業者への支援としては、経理・税務・金融・労務などの経営改善普及事業を中心に行うと共に、地域資源を活用した特産品の開発や交流人口拡大に向けたイベントの開催、地域住民の生活インフラの確保を目的とした整備など、行政や地域の関連団体と連携した地域振興事業に取り組んできた。

平成 30 年には経営発達支援計画の認定を受け、経営分析の実施・事業計画の策定・県内外への販路開拓などの個社の経営力を高める取り組みを伴走支援している。

② 課題

経営発達支援事業の中で小規模事業者の経営力を高める取り組みを行ってはいるものの、対象が限定的となっており、今後は経理・税務・金融などの日常的な経営改善普及事業を通じた支援の中で経営課題の本質を把握・改善し、更なる経営力強化に繋がる支援へと導くことが課題である。

③ 支援方法

支援の方向性としては、小規模事業者が変化の激しい経営環境に対応していくためにも、日々の巡回訪問をはじめとする対話と傾聴を通じた支援の中で、経営実態の把握、経営分析、事業計画の策定等、今後を見据えた経営へのシフトを積極的に推奨していくとともに、経営者の自己変革力、潜在力を引き出すことで、経営の持続的な発展と経営力強化に繋げることを支援の軸とする。

（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

人口減に伴う経済の縮小、少子高齢化の進展に伴う生産年齢人口の減少、後継者問題、新型コロナウイルスの影響など小規模事業者を取り巻く経営環境は、一層厳しさを増す事が予想される中、室戸市総合振興計画の基本目標『明るく働く活力のあるまちづくり（農林水産・商工・観光・雇用・企業誘致・移住）』の基本的方向を鑑み、当商工会が目指す今後 10 年間の小規模事業者の振興の在り方として、以下の項目の推進・強化を図ることで小規模事業者の持続的な発展に努めていく。

（ア） 小規模事業者の経営力向上を伴走支援し、経営基盤の強化と雇用の確保を図ること

小規模事業者が経営環境の変化に対応していくため、自らが事業計画を策定・実行・検証できる力を養う支援によって経営基盤の強化を図り事業の持続的な発展を以って地域の雇用確保に努める。

（イ） 小規模事業者の事業継続の源泉となる売上高・利益の向上を図ること

地域資源を活用した商品開発や展示会等への出展等、外商強化に向けた伴走支援を行うことで、小規模事業者の売上高の確保を図り、地場産業の活性化と雇用の創出に努める。

（ウ） デジタル技術の導入活用と人材の育成を図ること

デジタル技術導入による生産性の向上および SNS や EC サイトを有効活用した販売促進等、DX 推進に繋がる支援を実施することで、立地面でハンデが多く、厳しい状況下にある中山間地域でも生き残っていける小規模事業者の育成に努める。

（エ） 観光需要の取込みによる観光関連産業の活性化を図ること

近年拡大傾向にある当市の交流人口と観光関連事業者との経済的なマッチングを生む仕組みづくりに取り組み、関連する産業の活性化に努める。

（オ） 円滑な事業承継支援により地域経済の活力維持を図ること

小規模事業者の高齢化が進んでいる現状をふまえ、円滑な事業承継支援を通じて事業者数減少の抑制と地域経済の活力維持に努める。

②室戸市総合振興計画との連動・整合性

室戸市総合振興計画は「基本構想」「基本計画」「実施計画」で構成したものであり、計画の構成と期間および本計画との連動・整合性は、以下のとおりである。

※室戸市総合振興計画は「第2期室戸市まち・ひと・しごと創生総合戦略」を組み込んだ総合計画となっており、この戦略内では小規模事業者振興に関連する課題と目標が以下の通り掲げられている。

基本目標1 『産業振興により「働ける室戸」をつくる』

室戸市の強みである豊かな地場産業や、室戸ユネスコ世界ジオパーク、室戸海洋深層水等の地域資源を生かした産業の振興を図るとともに、一次産業の担い手の確保・育成の強化、市内企業の事業承継や販路拡大支援、企業誘致等を推進し、室戸市の次世代を担う若者等が安心して「働ける室戸」をつくる。

【基本的方向1-1 「1次産業の雇用力の強化」】

一次産業の就業者減少及び高齢化による後継者不足の対策として、新規就業希望者や企業の進出支援を行うとともに、外国人材の受入環境の整備に取り組むことで担い手の確保・育成強化を図る。

【基本的方向1-2 「室戸海洋深層水の新たな事業展開」】

高知大学や高知海洋深層水企業クラブ等と連携し、室戸海洋深層水の効能研究や関連企業の商品開発、販売拡大を支援するとともに、海洋深層水施設の充実を図り、室戸海洋深層水の新たな事業展開を推進し、雇用の創出・拡大を図る。

【基本的方向1-3 「市内企業の支援及び企業誘致による雇用確保」】

高知県や室戸市商工会等と連携し、市内での創業や市内企業の事業承継、設備投資等を支援するとともに、市外から企業を誘致するための基盤整備や誘致活動に取り組み、新たな雇用を創出する。

【基本的方向1-4 「ふるさと納税の活用による地域の活性化」】

ふるさと納税制度を活用し、市内事業者等の返礼品開発支援やふるさと納税セミナーによる返礼品事業者の育成及び拡大に取り組むとともに、首都圏でのイベントやWEB広告等でのPRを拡充することで地域経済の活性化、市内事業者等の販売促進や生産性の向上を推進し、雇用の創出・拡大を図る。

【基本的方向1-5 「観光振興による地域の活性化」】

室戸ユネスコ世界ジオパークをはじめ、自然、歴史、文化、食などの地域資源を生かした周遊コースづくりやクルーズ船誘致等による国際観光の推進、市内事業者の新たな土産品開発支援に取り組むとともに、国内外へ魅力的な観光情報を発信していくことで、観光関連産業の拡大を図る。

(出典「第2期室戸市まち・ひと・しごと創生総合戦略より抜粋」)

上記の通り、「第2期室戸市まち・ひと・しごと創生総合戦略」では、産業振興により安定した雇用の創出に向け、農産物の6次産業化への支援や新商品・新サービスの開発、売上高を確保する販路開拓、起業の推進さらには観光需要への対応等が掲げられており、当商工会が本計画を通じて目指す今後10年間の小規模事業者支援の在り方と連動性・整合性を有する。

③商工会の役割

- (ア) 現状の経営改善普及事業（記帳、税務、金融、労働保険等）における経営指導は継続しつつ、対話と傾聴・共感に注力した支援を通じて、需要動向の把握、経営分析の実施、事業計画の策定等、小規模事業者が経営課題の本質を改善し、経営力を高めることで持続的な発展へと繋げる役割。
- (イ) IT やデジタル技術を活用し、生産性向上および販売促進の強化を通じてハンデのある中山間地域でも生き残っていける意欲ある小規模事業者を育成し、DXに向けた意識向上と経営の改革を推進し、競争力を高めていくことで経営力の向上に繋げていく役割。
- (ウ) 高齢化が進む経営者の事業承継並びに地域内における創業促進のため、農・林・観光面の有機的な連携による農商工連携、6次産業化の推進や販路開拓の支援を通じ、地域経済の活力を維持する役割。

上記の役割を満たすことで、地域経済の中心的な支援機関としての責務を果たす。

（３）経営発達支援事業の目標

当市の現状・課題や長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画期間の目標を下記のとおりとする。

- ① 各種分析・調査に基づく事業計画策定と実行支援
小規模事業者の持続的な発展の為、経営資源と経営力の強化を図る。また小規模事業者自らが、事業計画に基づく戦略の実行と検証、改善を繰り返すことで「売上拡大」「生産性向上」を図る。
- ② 地域資源の活用と売上・利益の向上
地域資源を活用した新たな商品・サービス開発や販路開拓を実現するための取組を強化する。近年では、新たな需要開拓、新たな生活様式、消費形態が誕生しており、小規模事業者も対応に迫られている。地域資源の強み・小規模事業者の強みを活かしつつ、新たな需要に対応した新たな商品・サービス開発や需要開拓を実現する。
- ③ IT化・DX推進による販路拡大と業務効率化
地域内小規模事業者の現状とITスキルを加味した上で、生産性向上に繋がる業務効率化ソフトの導入、商圏内消費・購買力縮小を克服するSNS・ECサイト・HP活用支援等、DX推進に向けた取組を強化する。
- ④ 創業・事業承継の促進
創業・事業承継の促進 室戸市および関係機関と積極的に連携し、室戸市の特色や地域資源・観光資源を活用した創業者を増加させるとともに、伝統産業を中心とした後継者不足の課題解消に向けたマッチング支援に取り組む。

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5年4月1日 ～ 令和10年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①各種分析・調査に基づく事業計画策定と実行支援

経営分析や地域経済動向調査の実施により、小規模事業者の強みや販路拡大等の機会を把握したうえで、事業計画の策定と実行支援に取組み、事業の持続発展につなげる。

②地域資源の活用と売上・利益の向上

既に開発・提供されている地域資源を活用した商品・サービス、また開発予定の商品・サービスについて需要動向調査を実施し、その結果等に基づき改良・開発を支援する。これにより商品・サービスの魅力を高めるとともに、事業計画の策定・実行支援を通じて売上・利益の獲得まで支援する。

③IT化・DX推進による販路拡大と業務効率化

IT化・DX推進による販路拡大と業務効率化を通じて魅力ある商品・サービスを地域内外に発信・販売していくために、関係支援機関や専門家と連携し、SNS・ECサイト・HPの活用支援や、WEB商談会への参画支援等を実施していく。また顧客管理・決済・会計等の業務効率化に資するソフトやアプリ等の導入支援を実施すべく、中小企業基盤整備機構の「ここからアプリ」等を活用した情報提供を実施し、導入・活用までを支援していく。

④創業・事業承継の促進

室戸市の移住促進室、高知県事業承継・引継ぎ支援センターと連携のうえ、移住者による起業や事業承継の相談を実施する。また早期に経営が軌道に乗る様に、事業計画の策定と実行を支援していく。

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

これまで実施していた地域経済動向調査では、各機関が公表する調査報告等から断片的に情報収集を行っており、RESASの活用も限定的であった。第2期目となる本計画では実施方法を改善し、RESASの効果的な活用等、効率的かつ専門的な調査を実施し、管内事業者に広く周知する。

(2) 目標

	公表 方法	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①RESAS活用分析の公表回数	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	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

① RESAS 活用分析

室戸市の現状を効率的・効果的に把握し、小規模事業者の経営力強化や地域活性化を目指すため、経営指導員が RESAS を活用した地域経済動向調査を実施し、当会 HP で年 1 回公表する。

【調査手法】 経営指導員が RESAS を活用し地域の経済動向分析を行う。

【分析項目と内容】

分析項目	分析内容
人口分析	室戸市の人口推移、ピラミッド、移住人口がどの都道府県から転入し、かつ定住しているか等
産業分析	室戸市の産業全体像、どの産業で稼いでいるか等
From-to 分析	室戸市への来訪者に関する、居住都道府県別の宿泊者数や目的地等

上表の結果を総合的に分析し、事業計画策定支援や地域経済の活性化に活用する。

② 景気動向分析

地域内から任意抽出した景気動向調査対象事業所を訪問し現在の景況等についての景気動向を毎年 1 回定期的に行い、収集した情報をもとに分析を行い、現状の課題を抽出する。

【調査手法】 経営指導員が主となり、巡回訪問による調査票配布及び記入説明

回収した調査票は、経営指導員が高知県商工会連合会の専門経営指導員と連携し集計・分析する。

【調査対象】 室戸市内 小規模事業者 15 者

(製造業 3 者、建設業 2 者、小売業 4 者、サービス業 6 者)

【調査項目】 売上高、客単価、利用客数、経常利益(採算)、資金繰り、仕入価格、従業員数、設備投資の有無、コロナ禍の具体的な影響、今後の事業展開、現在の課題 等

(4) 調査・分析結果の活用

調査・分析結果は当会 HP に掲載し、管内事業者に広く周知するとともに、小規模事業者の事業計画策定や地域経済活性化策の立案等に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第 1 期目の取り組みについては調査対象を水産加工業者、海洋深層水製品製造業者及び 2 業種に付随する関連事業者とした。調査目的については需要動向調査を行うことにより小規模事業者が消費者ニーズに即した自社商品の改良や新商品開発を行う際の基礎データとして収集を行い、消費者のニーズ、商品改良点、新商品開発における方向性を示すこととしていた。

現状はコロナ禍の影響によりテストマーケティングや商談会、展示会への不参加等により小規模事業者の売上・利益に影響を与える十分な調査が実施できなかった為、第 2 期計画においては、アフターコロナを見据えた需要動向調査を実施する事で、新たな需要動向に合った商品となるよう、事業者ごとに必要な情報をフィードバックし、より確実な需要開拓に繋げていくことが課題である。

(2) 目標

内 容	現状	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①バイヤー需要動向調査対象事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
1 者あたりの商品数	—	1 品	1 品	1 品	1 品	1 品
②来場者アンケート調査対象事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
1 者あたりの商品数	—	1 品	1 品	1 品	1 品	1 品

(3)事業内容

① バイヤー需要動向調査

近年のコロナ禍による環境変化を受け、アフターコロナを見据えた製品開発や新サービスの提供等、新分野進出への相談も増え、新たなマーケットへのリサーチが必要となっている。

地域小規模事業者が取り扱う各種商品が様々な業種・業態のバイヤーの目に触れ、情報交換が出来る機会を創出し、商品力向上のヒントを得る場として、スーパーマーケットを中心とする食品流通業界に最新情報を発信する商談展示会で全国の小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食などから多数のバイヤーが来場し、出展者の新たな販路やビジネスチャンスにつながる場として、多数の来場者が見込まれる「スーパーマーケットトレードショー」等の大規模展示会において、室戸市内の海洋深層水製品製造業者、土佐備長炭生産業者及び2業種に付随する関連事業者が開発した商品を対象としたアンケート調査を実施する。

対象事業者	室戸市内小規模事業者（海洋深層水製品製造業、土佐備長炭生産業及び関連業者）
調査項目	パッケージ、価格、量、味、ロット数、値入率、取引条件等
調査回数	年1回
調査手法	「スーパーマーケットトレードショー」等の展示会出展時に事業者及び経営指導員がバイヤーから聞き取り調査を実施 ・2022開催実績（スーパーマーケットトレードショー） ＜来場者数：42,885人 出展者数：1,652社＞
収集サンプル数	1品あたり20件

② 来場者アンケート調査

室戸市内にある集客施設「道の駅キラメッセ室戸」「室戸世界ジオパークセンター」において、商工会職員が室戸市内小規模事業者（海洋深層水製品製造業、土佐備長炭生産業及び関連業者）の開発した商品を対象に、消費者視点のアンケート調査を年1回実施する。

対象事業者	室戸市内小規模事業者（海洋深層水製品製造業、土佐備長炭生産業及び関連業者）
調査項目	パッケージ、価格、量、味等
調査回数	年1回
調査手法	室戸市内集客施設への来訪者を対象に、商工会職員がサンプリングによる聞き取り調査を実施 ・道の駅キラメッセ室戸 （令和3年度来訪者 レストラン51,000人、楽市223,000人、鯨館22,000人） ・室戸世界ジオパークセンター （令和3年度来訪者 55,000人）
収集サンプル数	1品あたり20件/ヶ所

(4) 調査結果の活用

調査結果は経営指導員が当該事業者バイヤー目線、消費者目線それぞれの意見等を説明し、商品改良や訴求方法について検討、必要に応じて販路拡大手法において専門的ノウハウを有する専門家と連携し売上・利益の向上に繋げていく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

経営分析については、主に巡回・窓口個別相談時に、その重要性を啓発し、管内小規模事業者への浸透が徐々に図れているが、特に定量面での分析がまだまだ浸透できていない。

第2期目となる本計画では、より効率的かつ効果的に支援を実施するため企業の健康診断ツールとしての特色を持つ「ローカルベンチマーク（経済産業省）」と巡回時に入力項目が少なくネット上で簡易的な分析のできる「経営自己診断システム（中小企業基盤整備機構）」を状況に合わせて使い分けて分析を実施する。

(2) 目標

	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①経営分析 セミナー開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	25者	10者	10者	10者	10者	10者

※現行の分析事業者数より目標数が減少している理由：第1期目の経営発達支援計画では、小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、事業再構築補助金、先端設備導入計画、経営力向上計画等の事業計画策定支援を契機とする経営分析が大部分を占めており、一過性の分析に留まっていたため、今回（第2期）の目標数は件数を絞り込むことで、効率的かつ効果的な分析支援を実施していく。

(3) 事業内容

① 経営分析セミナーの実施

小規模事業者が「経営分析はなぜ必要か・重要か」ということを認識することで、新たな気づきや経営課題解決に向けた力を養うと共に主体性をもった計画策定力の向上を目指す。

そのために、需要動向調査の結果を踏まえた上で、管内事業所の課題解決に向けた経営分析セミナーを開催し、事業者が激しい変化の時代に流されない対応力・計画の実現力を身に付けることで、事業回復および持続的発展を支援する。

【募集方法】本会HP、会報誌、巡回訪問、窓口相談にて案内

【内 容】経営分析の必要性・重要性理解、経営環境分析、課題と解決方法の見える化等

【開催回数】年1回

【参加人数】1回あたり10名予定（状況によってはWEB開催や併用も活用する）

【講師】高知県内外の中小企業診断士

② 経営分析を行う事業者の発掘

本計画で実施する経営分析セミナー参加者及び経営指導員等による窓口・巡回相談時に「地域の経済動向調査」で実施する「景気動向分析」を活用し、各小規模事業者が抱えている課題や今後の展開を把握、課題解消や新たな展開に進むには、経営分析を行い、各経営指標を用いた正確な現状を掴むことが不可欠であることを説明し、支援対象事業者の発掘を行う。

③ 経営分析の内容

【対象者】経営分析セミナー及び窓口・巡回相談時に発掘した下記の小規模事業者を対象者とする。

◎厳しい現状下でも、商圈、ターゲットを拡げ難局を乗り越えようとする意欲をもつ事業者

◎地域資源を活用した商品・サービスの開発・改良に取り組もうとする事業者

◎デジタル化・IT活用により生産性向上に取り組む事業者

◎創業間もなく（5年程度）、軌道に乗るまでに重点的な支援が必要な事業者

【分析項目】

定量分析 直近3ヵ年における収益性・効率性・生産性・安全性・成長性を分析

定性分析 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について「機会」・「脅威」それぞれの観点から整理・分析する。

内部環境		外部環境
・商品、製品、サービス	・技術、ノウハウ等の知的財産	・政策、規制、法改正等の影響
・仕入先、販売先、提携先	・保有設備	・経済情勢、需要動向の影響
・人材、組織、後継者	・デジタル化、IT活用状況	・社会、環境問題等の影響
		・技術革新等の影響

【分析手法】

定量分析 「ローカルベンチマーク（経済産業省）」や「経営自己診断システム（中小企業基盤整備機構）」を活用し、経営指導員が実施する。

※「ローカルベンチマーク」は、「財務分析」と「非財務」の両面から、企業の健康診断を行えることが特色である。

財務分析のパートでは、経営の「数字」を分析する。

非財務パートでは、①業務フロー、②商流、③4つの視点から、企業の経営状況を把握し、強みや課題の発見、課題を解決するための対応策の策定に繋げていく。

※「経営自己診断システム」は、入力項目が少なく、ネット上で行えることから巡回時の簡易的な分析に用いる。

定性分析 当該事業者（代表者・役員・スタッフ）と経営指導員がSWOT分析のフレームワークで整理する。

【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、事業計画の策定に活用する。また商工会内の共有フォルダにて内部共有し、経営支援員が経営指導員へとスキルアップできる環境を整える。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

事業計画策定については経営分析を実施した先の大半に、その重要性を理解して頂き、徐々に浸透が図れている。一方でその実行面においては、ルーティーン業務が削減できない、商品開発や販路開拓に人材が回せない等の理由から、計画倒れになってしまうこともしばしばある。

第2期目となる本計画では、これまでの支援に加え、業務効率化や効率的かつ効果的な販路開拓に資するデジタル化・IT活用等、DX観点もふまえた事業計画作成支援を実行していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営分析支援ニーズを有する時点で、一定の意欲をもつ小規模事業者であるため、経営分析を実施した事業者については全て事業計画策定支援へと結び付けていく。一方、激しい環境変化に対応できる実効性の高い計画策定支援を行うためには、デジタル化、IT活用等、アフターコロナを見据えた新たな観点を盛り込んだ取組も必要不可欠なものとなる。これらをふまえ、計画策定支援時に中小企業・小規模事業者が生産性向上に向け「使いやすい」「導入しやすい」と思われる業務用アプリ「ここからアプリ（中小企業基盤整備機構）」を通じたアプリ等の紹介や、専門家派遣を活用し、具体的なデジタル化、IT活用、さらにはDXに向けた道筋を支援していく。

計画策定支援にあたっては、当会が主となり実施するが、必要に応じて高知県産業振興センター「デジタル化相談窓口」や「高知県よろず支援拠点」と連携し、DX推進等、一定高度な専門知識を要する支援については専門家派遣制度を活用する等、今後見込まれる多種多様な事業計画策定支援ニーズに対し、より実効的な支援を実施していく。

また起業家については、各起業家のライフスタイルに沿った創業計画を策定支援していくことで、室戸市内においての小さなビジネスを育てていく。（※起業家へのDX推進支援も上記同様）

(3)目標

	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
① 事業計画策定事業者数	25 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
(内 創業計画策定事業者数)	3 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
③ D X 推進にむけた専門 家派遣	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

(4)事業内容

①事業計画策定支援

経営分析支援を実施した小規模事業者を対象とし、経営指導員が対話と傾聴・共感を主とする企業ヒアリングを重ねながら、事業者とともに事業計画を策定していく。なお事業計画に盛り込む項目は基本的に以下の通りとするが、各小規模事業者の実情や業種によって項目を変更、実行に移しやすい計画策定支援に繋げていく。

また地域経済動向調査・需要動向調査・経営分析結果をふまえた計画とすることで、実現性や実効性を高めていく。

項目	内容
事業領域	誰に（ターゲット）何を（顧客価値）どのように（独自技術）
マーケティング戦略	商品（サービス）・価格（コスト）・販促・販売チャネル
計数計画	今後 3～5 年間の損益・CF 予測
アクションプラン	実行策・担当者・スケジュール

※デジタル化、IT 活用による業務効率化・付加価値向上等、中小企業・小規模事業者が生産性向上に向け「使いやすい」「導入しやすい」と思われる業務用アプリ「ここからアプリ（中小企業基盤整備機構）」等を活用し、DXに向けた観点も含めて事業計画に盛り込んでいくことで実効性を高めていくこととする。

例）マーケティング戦略の販促について、限られた人材の中、これまで展示会・相談会への出張参加ができなかった事業者に対し、WEB 商談会への参加を入れ込む 等

② 創業計画策定支援

事業計画策定支援同様、経営指導員等がヒアリングを重ねながら、起業者とともに創業計画を策定していく。創業計画に盛り込む項目は、基本的に日本政策金融公庫の創業計画書フォーマットに基づく以下の項目とするが、各起業者の実情や業種によって項目を変更、実効性の高い内容にしていく。

項目	内容
創業の動機	創業の目的と動機について
経営者の略歴等	事業経験・取得資格・知的財産等の強みを整理
取扱商品・サービス	商品（サービス）の内容と売上構成・セールスポイント・販売ターゲット・販売戦略・競合・その他市場環境
取引先・取引関係等	販売先、仕入先、外注先のシェアおよび取引条件
従業員	役員および従業員の雇用計画
借入状況	個人を含んだ借入残高・年間返済額（必要利益の算出）
必要資金と調達方法	設備資金・運転資金の内訳 自己資金・借入の内訳
計数計画	創業当初および 1 年後の月間損益予想

※デジタル化、IT 活用による業務効率化・付加価値向上の観点をアドバイスし、計画に盛り込んでいくことで、アフターコロナを見据えた実効性の高い計画策定支援に繋げていく。

創業支援については、通常の創業支援のほか、室戸市内で引退を予定している事業者についても、室戸市役所（移住相談担当）、高知県事業承継・引継ぎ支援センターの協力を得て当市で操業を希望する起業予定者とマッチングすることで、「継業」という創業促進・廃業防止を充足できる起業スタイルの促進に向けた支援を行っていく。

③DX 推進にむけた専門家派遣

事業計画策定支援を通じて、管内小規模事業者の DX を段階的に推進していくため、必要に応じて情報通信技術（ICT）やデータ活用を通じた地域課題解決に精通した総務省の「地域情報化アドバイザー制度」を活用してエバンジェリストやビジネスプロデューサー等の専門家派遣に積極的に取り組む

＜専門家派遣の事例＞

- ・ SNS を活用した情報発信方法
- ・ EC サイトの利用方法
- ・ HP 作成、改良
- ・ WEB 商談会への参加
- ・ POS レジ、顧客管理システム等の導入

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

これまでのフォローアップ活動においては、巡回訪問時の課題を断片的にヒアリングし、対処していく活動が主となり、折角作成した事業計画について PDCA を回していく取組みとはなっていなかった。また都度出てくる課題に対処していたため、フォローアップ頻度のみが突出し、支援効果が高かったとは言い難い面がある。第 2 期目となる本計画では、策定した計画の実効性をより高めることを目的に、計画と実績のズレを定期的に把握しながら、効果的なフォローを実施していく。

（2）支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての小規模事業者を支援対象とする。経営者の自己変革力、潜在力を引き出し、経営力を強化・再構築をすることを目的とした支援を行う。なおフォローアップ頻度については、事業計画の進捗状況等を勘案し、頻度を増やす事業者と減らしても支障のない事業者を見極め、頻度設定を行うことで、より実効性の高いフォローアップを行う。

（3）目標

	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
対象事業者数	29 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
頻度（延回数）	58 回	40 回	40 回	40 回	40 回	40 回
売上増加事業者数	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
営業利益 3%以上増加の 事業者数	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(4)事業内容

事業計画支援を実施した小規模事業者に対し、経営指導員が巡回訪問し、計画の達成度合い・アクションプランの実行度合い等を定期的に確認し、必要なフォローアップを行う。

なおフォローアップ先は、「自己完結型事業者」「通常の事業者」「要支援事業者」に3分類し、各々の訪問頻度を変えていくこととする。ただし事業者の支援要請を妨げない様に、その頻度については臨機応変に対応する。

<事業者分類の定義>

「自己完結型事業者」：当初の計画通りに計画を実行しており、人的・時間的余裕のある事業者

「通常の事業者」：上記以外の事業者

「要支援事業者」：計画の進捗が思わしくなく、専門的なアドバイスが必要な事業者

<フォローアップ頻度一覧表>

支援先区分	①想定構成比	②訪問頻度	①(構成)×②(頻度)
自己完結型事業者	25%	2回/年	0.5
通常の事業者	50%	4回/年	2.0
要支援事業者	25%	6回/年	1.5
平均訪問頻度	—	4回/年	4.0回/年

フォローアップ支援において、計画の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場合には、高知県商工会連合会の専門経営指導員、税理士や中小企業診断士等の外部専門家など、第三者の視点を投入し、当該ズレの発生要因および今後の対応策を検討の上、フォローアップ頻度の変更や、必要に応じて計画の見直しを行う。

また計画実行時に専門的なアドバイスが必要な際にも中小機構の「専門家継続派遣事業」を活用し、中小企業診断士等の派遣により計画の実行性を高めていく。

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

①現状

これまでの支援活動においては、展示会・商談会等の情報提供等により、需要開拓に意欲的な小規模事業者の発掘に努めてきたが、情報提供活動に留まり、具体的な出展等につながらない事案が多かった。特に従業員が殆どいない室戸市の事業者にとっては、県外等に出張し需要開拓活動を行うことが困難であるため、展示会・商談会出展等による販路拡大のハードルが高い現状がある。

②課題

課題として、一部の事業者については展示会出展等による販路拡大が困難な現状がある。

こうした課題をふまえ、展示会・商談会（リアル）出展が可能な事業者については従来の需要開拓支援を実施するほか、新たな取組として、効率的な需要開拓にはDXの観点が必要であるとの理解を深めて頂き、まずはITを活用した販路開拓手法を広く浸透させ、具体的に需要開拓効果をあげていくことが、現状課題の解決および幅広い事業者に対する販路拡大支援に必要なだと認識している。

(2)支援に対する考え方

リアルでの展示会・相談会への出展支援（BtoBを想定）については、各小規模事業者のターゲットや出展の費用対効果を想定の上で、個別に情報提供していく。出展にあたっては経営指導員等が事前支援、出展中支援、出展後支援等、各段階において支援を行う。

また、DX を活用した取組みへの出発点として、WEB 商談会への出展支援、SNS または HP（開設・改良）での情報発信や EC サイト利用等について専門家派遣を通じて支援し、対象事業者の売上高増加につなげる。

（３）目標

	現行	令和 ５年度	令和 ６年度	令和 ７年度	令和 ８年度	令和 ９年度
① 展示会・商談会（リアル）出展事業者数	—	２者	２者	２者	２者	２者
成約件数／者	—	２件	２件	２件	２件	２件
② WEB 商談会（相談会）出展事業者数	—	２者	２者	２者	２者	２者
成約件数／者	—	２件	２件	２件	２件	２件
③ SNS・HP 情報発信事業者数	—	１者	１者	１者	１者	１者
売上増加率／者	—	５％	５％	５％	５％	５％
④ EC サイト利用事業者数	—	１者	１者	１者	１者	１者
売上増加率／者	—	５％	５％	５％	５％	５％

（４）事業内容

①展示会・商談会（リアル BtoB を想定）

事業計画を策定した事業者（過年度含む）または策定が見込まれる事業者の中から、地域資源を活用した特色ある商品を開発している小規模事業者で、出展が実現できかつ効果的と思われる事業者・展示商談会を選定し、情報提供したうえで、下記の出展支援を行う。

- < 事前 > 出展目的とターゲット明確化・出展商品の選定・販促ツール作成支援
見込顧客への事前案内 等
- < 出展中 > 顧客反応の収集・アンケート集計・商品説明補助・競合調査 等
- < 出展後 > 成約までの必要なフォローアップ

○想定される展示会等

展示会等	概要	対象者	規模	支援対象者
スーパーマーケット トレードショー	スーパーマーケットを中心とする食品流通業界に最新情報を発信する商談展示会	全国に販路を広げたい食品関連事業者	「2022 開催実績」 ・来場者数：42,885 人 ・出展者数：1,652 社	海洋深層水製品製造業
居酒屋 JAPAN	（社）日本居酒屋協会等の業界団体と専門媒体のコラボ「展示」「セミナー」「メディア」による企画・提案型展示会	国産農水産物を主原料とする加工食品等の製造事業者	「2022 開催実績」 ○大阪会場 ・来場者数：11,204 人 ・出展者数：101 社 ○東京会場 ・来場者数：14,529 人 ・出展者数：142 社	土佐備長炭生産業者

②WEB 商談会

「スーパーマーケットトレードショー」等のリアル商談会への出展等が難しい小規模事業者に対しては、DX への出発点の一つとして、WEB 商談会への出展支援を実施する。具体的には、中小企業基盤整備機構・高知県地産外商公社等へ送る為の販促ツール（PR 動画等）の作成支援を実施し、WEB 商談会等における成約率の向上につなげていく。

③SNS・HP 情報発信

インターネットを活用した販路開拓を模索する小規模事業者に対しては、比較的に取り組みやすい情報発信手段であるフェイスブックやインスタグラム等の SNS を活用してマーケティングの方法等の支援し、集客効果・宣伝効果等を高めていく。また HP については、商工会員を対象に無料プランを提供している HP 作成サービス「グーペ」を利用した開設支援や、既存 HP の改良等について、IT 専門家の知見を入れながら支援していく。

④EC サイト活用

地域資源を活用した特色ある商品を開発している小規模事業者に対して全国商工会連合会が運営している日本全国の魅力ある地域産品を産地直送で販売する「ニッポンセレクト」等のショッピングサイトへの掲載等、EC サイト活用に向けた提案を行う。支援にあたっては中小機構の「専門家継続派遣事業」を活用し、中小企業診断士等の派遣により、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影・商品構成等の支援を実施する。

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

現状では事業の実績（実施したこと）に関する報告に重きがおかれ、事業の見直しに関する取組については不十分であったと思われる。第 2 期目となる本計画では、報告に留まらず、事業を実施した結果、小規模事業者の経営および地域にどのような影響を与えたか、今後どうすべきか、これまで以上に市担当課とも連携し、検討を重ねていく必要がある。

(2) 事業内容

①評価委員会の開催

当会会長・副会長・専務理事・法定経営指導員・室戸市産業振興課長・外部有識者として中小企業診断士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進捗状況等について、評価および改善提案を受ける。

②評価結果の公表

当評価委員会による評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針や室戸市への施策提言等に反映させるとともに、商工会広報誌及び当会 HP に掲載することで、小規模事業者が常に閲覧可能な状態にしておく。

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

(1) 現状と課題

OJT や研修受講を通して、支援能力のレベルアップを図っている。経営指導員等の専門的知識の習得に向け、これからも継続して研修を受講するとともに、職員間で支援スキルを共有し、組織としての支援力強化が必要である。今後においてもオンラインセミナー等、研修参加手法が多様化している機会をとらえ、これまで以上に積極的に研修に参加していく。

また今後は指導員だけでなく、支援員についても事業計画策定・実行等に深く携わっていく必要があることから、組織全体で資質向上につなげていくことが課題である。

(2)事業内容

①階層別研修会への参加

経営指導員・事務局長・経営支援員、各々の支援能力向上のため、高知県商工会連合会が実施する階層別研修会に参加し資質向上を図る。例) 支援事例発表会 等

②通信教育講座への取り組み

高知県商工会連合会が実施している支援スキル向上のための通信教育講座について、各職員の支援レベルや課題にあわせた講座に組み、組織的な支援力の向上を計画的に図っていく。

例) 創業支援講座、経営支援アドバイザー養成講座 等

③他機関研修会への参加

中小企業庁・中小企業基盤整備機構等が主催する研修会に主に経営指導員が参加し、資質の向上を図る。また参加した経営指導員は受講した内容を他の職員に伝達し、組織的な支援力の向上を図っていく。なお参加するテーマについて、DX 推進に関する知識・ノウハウが不足していることから、当該テーマで開催される研修会には、特に積極的に参加し、事業者の業務効率化・販路開拓・セキュリティ対策等を支援していく。

<DX 推進に係るセミナー例>

項目	セミナー例
業務効率化	POS・電子決済・予約管理・販売在庫管理・顧客管理システム等の導入 等
販路開拓	HP や SNS 活用での情報発信・EC サイトへの参加、構築・WEB 商談会への参加 等
セキュリティ	情報セキュリティ自己診断と対策 等

④OJT の実施

経営指導員が経営支援員に OJT を実施（経営指導の場に経営支援員が同席）し、対話と傾聴・共感を主軸とするヒアリング手法や支援ノウハウを醸成することで、組織全体の支援能力向上を図る。併せて高知県商工会連合会スーパーバイザーの協力を得て、経営指導員の OJT を実施していく。

⑤共有フォルダによる支援案件・支援情報の共有

経営指導員等が実施した支援案件については共有フォルダに保管・共有する。これにより支援ノウハウを共有し、経営支援員等においても一定レベルの支援が実施できるような体制を整えていく。

(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 4 年 11 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)

<u>室戸市商工会</u>	
事務局長	1 名
法定経営指導員	1 名
経営指導員	1 名
経営支援員	3 名
一般職員	1 名

室戸市
産業振興課

(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 : 竹田 好宏

■連絡先 : 室戸市商工会 TEL 0887-22-0001

②法定経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度 等)

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商工会／商工会議所

〒781-7102 高知県室戸市室津 2605 番地先

室戸市商工会

TEL0887-22-0001 FAX0887-22-2311

E-mail : muroto@kochi-shokokai.jp

②関係市町村

〒781-7185 高知県室戸市浮津 25 番地 1

室戸市 産業振興課

TEL0887-22-5116 FAX0887-22-1120

E-mail : mr-010900@city.muroto.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 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
必要な資金の額	1, 000	1, 000	1, 000	1, 000	1, 000
専門家謝金	200	200	200	200	200
セミナー開催費	100	100	100	100	100
展示会等出展費	400	400	400	400	400
広報費	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
室戸市補助金、伴走型小規模事業者支援推進事業補助金、会費収入 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 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等