

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	梶原町商工会（法人番号 8490005003784） 梶原町（地方公共団体コード 394050）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	経営発達支援事業の目標 （１）小規模事業者の経営の安定・経営力の向上支援 （２）小規模事業者の新たな需要開拓や販路拡大のための展示会等出展支援 （３）小規模事業者の技術の導入・活用等、D X 推進への適応力向上支援 （４）地域資源を活かした観光需要・観光関連産業の活性化 （５）交流人口増加と波及効果を地域内経済の循環へ繋げる仕組みづくり支援 （６）職員の資質向上と職員間の連携及び小規模事業者への支援体制の強化 （７）小規模事業者の減少を抑制する円滑な事業承継支援
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 「R E S A S」等を活用し、地域の経済動向や小規模事業者の景況調査結果を把握分析し、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 地域資源商品の調査・アンケート調査等を実施し消費者ニーズを商品開発等に活用する。 3. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の経営状況の調査・分析を行い事業者の意識改革や事業計画の策定に活用する。 4. 事業計画の策定支援 事業計画策定の重要性を理解する事業計画策定セミナーやデジタル技術を取り込む「入り口」としてD X 推進セミナーを開催し、小規模事業者のスキルアップや事業計画策定の支援をする。 5. 事業計画策定後の実施支援 策定した事業計画の実行・フォローアップを専門家等を交えながら目標達成に向けて伴走支援を行う。 6. 新たな需要の開拓支援 展示会や販売会等への積極的な出展を支援し、インターネットを活用した情報発信・販路開拓に繋がる支援を行う。
連絡先	梶原町商工会 〒785-0610 高知県 高岡郡梶原町 梶原 1 4 4 4 番地 1 TEL:0889-65-0489 FAX:0889-65-0603 e-mail : yusuhara@kochi-shokokai.jp 梶原町 まちづくり産業推進課 〒785-0610 高知県 高岡郡梶原町 梶原 1 4 4 4 番地 1 TEL:0889-65-1250 FAX:0889-40-2010 e-mail : 80-yusuhara@town.yusuhara.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) 地域の現状及び課題

①現状

■立地

梼原町は、県都高知市から 59 km の北西部に位置し、愛媛県との県境の町である。北には日本 3 大カルストの一つ四国カルストを望み、標高 20m から 1,400m と高低差が激しく、冬場には積雪がみられる地域である。

総面積 236.45 km² のうち約 90% を山林が占め、四国で 2 ヶ所ある森林セラピー基地・ロードの内の一つが存在、町中を日本最後の清流・四万十川が流れる自然豊かな町である。

また、東西に走る国道 197 号、北からは国道 440 号、南からは国道 439 号が町内 6 区の集落を結び、近隣市町村を繋ぐ主要道となっており、愛媛県都の松山市までは 53 km の距離にあり、古くより高知県と愛媛県を繋ぐ、西の交通の要である。

<梼原町 位置図>



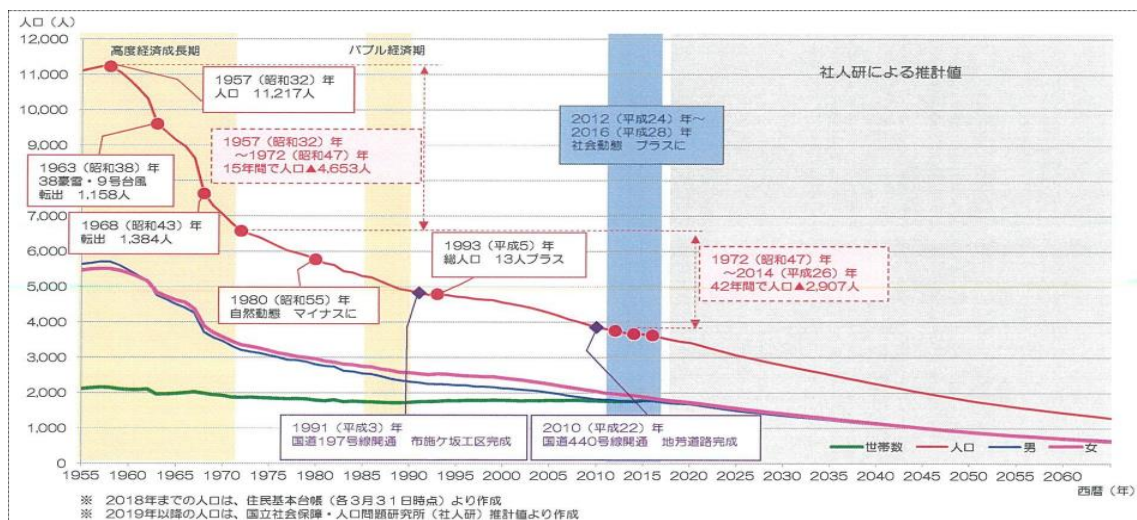
【出典：梼原町ホームページ】

■人口

梼原町の総人口は、昭和 32 年の 11,217 人をピークにほぼ一貫して減少が続いている。令和 2 年では 3,380 人となっており、平成 27 年における総人口 3,650 人に対し過去 6 年間で 269 人減少している。年齢別の構成においては、65 歳以上は 1,506 人、15～64 歳は 1,534 人、0～14 歳は 340 人となっており、総人口の 44.5% を高齢者が占め、過去 6 年間で 1.3% 増加し、15～64 歳までの生産年齢層は 45.5%、過去 6 年間で 2.2% 減少している。

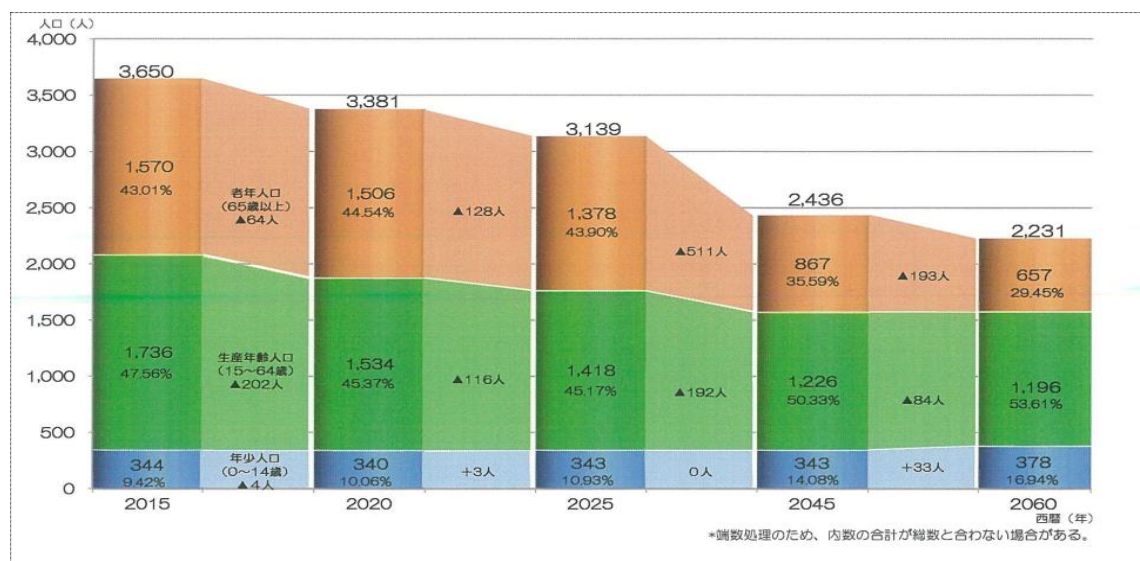
今後も若者層の転出入を中心とする社会減少や死亡数が出生数を上回る自然減少が高い水準で推移することが推測され、長期的に梼原町の総人口の減少が避けられない状況にある。

<梼原町の総人口推移>



【出典：第2期 梼原町まち・ひと・しごと創生総合戦略】

< 梶原町の年齢 3 区分別人口推移と将来推計 >



【出典：第 2 期 梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略】

■産業

総面積のうち約 90%を山林が占める梶原町は、総人口がピークを迎えていた昭和 30 年代は、林業が盛んであった。しかし高度経済成長期以降、生活様式の変化や外国産木材の輸入増加等、国内の林業に大きな影響を与え、山を守る担い手も減少している。このような現状を踏まえ、平成 12 年に「森林づくり基本条例」が制定され、森林の持続可能な経営に向け担い手育成が始まった。

農業においては、中山間地域のため夏冬の寒暖の差が激しく、冬場には積雪もあることも影響し、農産物の収穫や出荷量は年々減少傾向にあるが、気候を活かした畜産への取り組みの充実を図るとともに、繁殖農家への支援によりカルスト牛（※1）飼養頭数増頭を目指している。梶原町における町内総生産に占める第一次産業の総生産額は、平成 22 年：533 百万円、平成 27 年：695 万円と顕著な伸びを示している。

第二次産業は、建設業が中心であり総生産の約 3 割を占めている。雇用の多くを生み、道路や建物、上下水道等の整備や補修といった、中山間における地域住民のライフラインを守る重要な役割を担っている。また、製造業では、地域資源であるジビエ（猪肉・鹿肉）に加え養殖キジ肉を使った商品を製造している。猪や鹿は、山林や田畑を荒らす害獣でもあるため、これらを駆除し貴重な地域資源として活かすことで、産業的な面だけでなく、山林や農作物等の環境保護にも繋がっている。

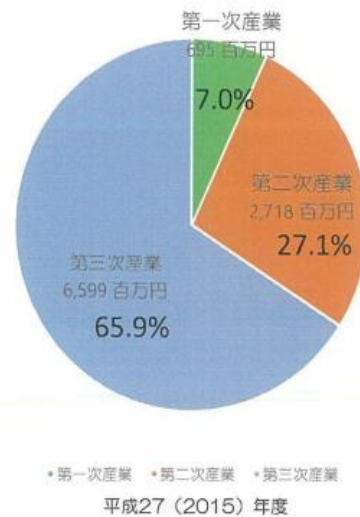
サービス業を中心とする第三次産業は、総生産の割合が高く産業全体の約 66%を占めている。梶原町は、平成 21 年に「環境モデル都市」の認定を受けており、風水力発電等自然エネルギーを活かした環境先進地である。温泉や宿泊施設が整備され、坂本龍馬脱藩の道等の観光資源も充実している。環境視察の受入や観光産業を中心に、交流人口の増加や外貨獲得等、町内産業の中核を担い、卸売・小売業も町民の生活を支える上で必要不可欠な産業である。

（※1）カルスト牛…高知県産「褐毛和種高知系」と「黒毛和種」の土佐和牛の地域的な通称 四国カルストに位置する地域で飼育された土佐和牛を指す

梶原町の産業

①町内総生産額

区分	H22 (2010)	H27 (2015)
第一次産業	533	695
農業	256	342
林業	262	334
水産業	15	19
第二次産業	2,706	2,718
鉱業	0	0
製造業	844	1,252
建設業	1,862	1,466
第三次産業	7,058	6,599
電気・ガス・水道・廃棄物処理業	469	516
卸売・小売業	509	550
運輸・郵便業	935	666
宿泊・飲食サービス業	383	523
情報通信業	0	7
金融・保険業	97	102
不動産業	715	725
専門・科学技術、業務支援サービス業	39	531
公務	627	769
教育	1,163	915
保健衛生・社会事業	1,797	1,046
その他サービス	324	249
輸入品に課される税・関税	100	166
(控除) 総資本形成に係る消費税	44	86
計(総生産額)	10,353	10,092



資料：高知県統計分析課 市町村経済統計
：国勢調査年抜粋

【出典：第2期梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略】

■商工業者数の推移

梶原町内の商工業者数並びに小規模事業者数は、事業者の高齢化や後継者問題により減少傾向がみられるが、町内展開が進む「集落活動センター(※2)」の飲食業や小売業を営む法人設立やIターン移住者による創業も見られ、平成29年と比較して商工業者数・小規模事業者数は、ほぼ横ばい。しかし、事業者の高齢化は進んでおり、事業継続に不安を抱えているのが現状である。

(※2) 集落活動センター…高知県で行われている地域住民が主体となり、地域外からの人材も受け入れながら、廃校となった小学校や地区集会所等を拠点に、それぞれの地域の課題やニーズに応じて、生活、福祉、産業、防災といった様々な活動に総合的に取り組む仕組み
平成24年度から開始し、令和3年1月末日現在、高知県下32市町村61箇所で開催されている

梶原町管内の商工業者数の推移

(各年度：4月1日現在)

	平成 29 年度	令和 4 年度		
	商工業者数	商工業者数	増減	構成比
建設業	32	28	▲4	16.6%
製造業	20	18	▲2	10.6%
卸売業	0	0	0	0%
小売業	54	53	▲1	31.4%
飲食店・宿泊業	34	27	▲7	16.0%
サービス業	29	35	6	20.7%
その他	23	8	▲15	4.7%
合計	192	169	▲23	100.0%
うち、小規模事業者数	186	159	▲27	
法定会員数	141	125	▲16	
組織率	73.43%	73.96%		

【出典：梶原町商工会 商工業者名簿】

②課題

■商業

梶原町は、愛媛県と高知県の県境に位置し古くから流通も交通も盛んな地域であり、町民の生活圏も両県にまたがる。近隣市町村には、大型商業施設や専門店があるため、町外消費の増加が続き、町内消費循環に大きく影響を及ぼしている。そのため、外貨獲得・交流人口の増加等、町外からの消費拡大を視野に入れるビジネスモデルの構築が求められる。

■工業

主に建設業は、社会資本整備関連の請負工事業の恩恵を受け、業況は比較的安定している。しかし、建設関係労働者の高齢化が進んでおり、生産年齢人口が減少する中で若い世代の「労働」に対する価値観の変化もあり、人材確保が困難な状況にある。労働者の「数」の問題だけでなく、今まで培ってきた「技術」の継承も含め、安定した経営を図ることが業界全体の課題となっている。

■観光産業

梶原町は、自然を活かしたエネルギーを活用する「環境モデル都市」、坂本龍馬脱藩の道、現代建築の「匠」隈研吾氏の建築物等、多くの観光資源を持つ。このような町の魅力を活かし経済の再生へと繋ぐため、インバウンド等を積極的に取り込み「観光産業」の創出と共に、その受け皿となる組織づくりのため、令和3年4月に「(一社) ゆすはら雲の上観光協会」を発足した。観光拠点である「道の駅ゆすはら・太郎川公園（雲の上のホテル）」の再生と交流人口の増加が喫緊の課題である。

■業種共通

各業種において、人口の減少・少子化の進展、事業者の高齢化が進み、地域の「将来」に対するビジョンや展望が描きにくくなっている。

今後も老年人口（65 歳以上）の増加や生産年齢人口（15～64 歳）の町外流出による減少により、働き手の確保が困難となる。ゆえに町内の購買力も低下し、事業・産業基盤の脆弱化が危惧されることから、移住者やインバウンドを含む来町者の増加を図り、各業種関連事業の活性化させることが課題となっている。

商工会の現状と課題

●現状

梶原町商工会は、令和 4 年 4 月現在、事務局長、経営指導員、経営支援員、臨時職員各 1 名（合計 4 名）の事務局体制で、法定会員数 125 名（定款会員 8 名・特別会員 5 名を除く）、内小規模事業数は 120 名の商工会である。小規模事業者への支援としては、経理・税務・金融・労務などの経営改選普及事業を中心に、交流人口拡大に向けたイベントの開催や地域生活の一般消費を支える「梶原町愛町スタンプ会」の運営支援等、地域に密着した地域振興事業にも取り組んでいる。

特に、梶原町及び梶原町森林組合や高知県農業協同組合等の各種団体と一体となって、町の活性化・観光振興を図るため、梶原町健康増進施設群（雲の上のホテル・マルシェユスハラの 2 ヶ所、雲の上温泉・プール、レストラン、道の駅ゆすはら、まちの駅ゆすはら）の指定管理を当会役員及び会員で組織する「梶原町商工振興協同組合」にて平成 22 年 4 月より受託、現在も運営管理を継続中である。

また、令和 4 年 4 月より「（一社）ゆすはら雲の上の観光協会」の運営・業務管理も同組合にて受け入れており、一枚岩となって観光産業を支えている。

さらに、社会福祉施設（障害者支援施設・特別養護老人ホーム）及び小中学校の給食事業を受託し、町内事業者及び生産者より仕入れた食材を中心に、施設入所者の食事（平成 19 年 4 月より）・学校給食（平成 21 年 4 月より）の提供を行っている。調理だけでなく食材等の発注業務も連動し、町外への発注流出を抑制、町内雇用の確保としても一翼を担っている。

平成 29 年には、経営発達支援計画の認定を受け、経営分析、事業計画策定セミナー、町外への販路開拓などの個社の経営力の向上に繋がるよう伴走支援に取り組んでいる。

●課題

経営発達支援事業を進めるなかで、小規模事業者の経営力向上に繋げるための支援を行っているものの、経理・税務・金融などの日常的な経営改善事業の範囲に留まることが多く経営課題の本質を改善する支援へと導くことが課題である。

小規模事業者にとって、来町者や交流人口の増加を事業の持続的発展に活かす取り組みが必要となるなか、次のようなことも課題となっている。

- ①小規模事業者の高齢化が進み、新たな需要への対応が困難
- ②後継者不在の小規模事業者が多く、今後の事業承継が困難であり、廃業に繋がる可能性が増加
- ③各事業者単独でなく、「梶原町」全体としての方向性を見据えた中長期的な経営計画策定が必要
- ④「梶原町」としての目玉となる特産品の開発

また、上記の課題は、小規模事業者だけでなく、当会全会員及び地域内商工業者全体に共通する課題であると言える。

(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

小規模事業者を取り巻く経営環境は、人口減少に伴う地域経済の縮小、生産年齢人口の流出による労働力の減少、後継者不足による事業承継問題やインターネット環境の発達等、厳しさが一層増す事が予想される。

梶原町では「第7次梶原町総合振興計画」が策定され、その基本理念を実現するための基本計画として「第2期梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略」が位置づけされている。具体的な施策として6つの柱が掲げられており、その一つである「魅力ある生業の創出と地域を支える産業が発展した社会」の基本的な方向に鑑み、当会が目指す今後10年間の小規模事業者の振興の在り方の基礎として、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基盤の安定・強化を図ること

小規模事業者が、地域の経済環境や自社の経営環境の変化に対応していくため、自ら事業計画を策定・実行・検証できる力を養えるよう伴走支援に努める。

(イ) 小規模事業者の事業継続の基礎となる、売上高・利益の向上を図ること

地域資源を生かした「特産品」となる商品開発や商談会・展示会への出展等へ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・向上を図り、地域経済の活性化に努める。

(ウ) デジタル技術の導入や活用、人材の育成を図ること

小規模事業者の多くは、高齢者が占めるため、デジタル技術に対する知識不足・経験不足が多くみられるが、今後ますます身近なものとなるデジタル社会に対応すべく基礎的な技術の導入や活用法の習得、人材の育成に努める。

(エ) 観光産業の活性化による、地域経済の循環を図ること

地域資源・観光施設等を活かした交流人口と観光関連事業者とのマッチングや観光需要の取り込みを生む仕組みづくりに取り組み、地域経済への波及・循環へ繋げ活性化に努める。

(オ) 事業承継を円滑に進め、地域経済を維持・活性化を図ること

小規模事業者の高齢化が進むことは避けられない現実であるが、事業承継支援を通じ、事業者数の減少を最小限に抑制し地域経済を維持・活性化に努める。

②梶原町総合振興計画との連動性・整合性

梶原町では、令和2年度に「第7次梶原町総合振興計画」(令和2年度～令和11年度)を策定。

「子々孫々に幸せな暮らしをつなぐ理想郷・梶原へ」を目指す基本理念とし、地域ビジョン「ウェルネスゆすはら」を実現するための行動指針を「共生と循環の思想」「絆」「経済の再生」と定めた。この行動指針の循環を実現するため、人口の将来展望値に向けて達成すべき基本目標を4つ掲げ、基本理念実現のための具体的施策の柱を6つの社会とし、これを基本計画とした。この基本計画は、「梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略」として策定され、第2期(令和2年度～令和6年度)が目標の達成に向け進められている。

「第2期梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略」における具体的施策の柱である6つの社会の一つに「魅力ある生業の創出と地域を支える産業が発展した社会」が掲げられ、具体的な12施策から産業の発展・展開について掲載されている。

<第7次 梶原町総合振興計画施策 体系図>



【出典：第2期梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略】

【第2期梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略】（一部抜粋）

6つの社会別の具体的施策と重要業績評価指標（KPI）

- ・魅力ある生業の創出と地域を支える産業が発展した社会
 - ①農協、森林組合、商工会がその役割を果たすための主体的な取り組みを支援
 - ⑦経済の再生へとつなぐインバウンド等「観光産業」を創出するとともに受け皿組織づくりの推進
 - ⑧観光拠点である、道の駅ゆすはら・太郎川公園を再生
 - ⑨起業や商品開発、販売先の開拓など取り組みを支援
 - ⑪農業、林業、商工観光の担い手育成に必要な支援を行い、人材育成に取り組む
 - ⑫新規就労者を安心して雇用できるよう町と企業等が情報交換を行い、生活基盤を紹介

上記のように、第2期梶原町まち・ひと・しごと創生総合戦略では、持続可能な地域社会を実現することが不可欠であり、「暮らしを営む糧となる働く場がある」かどうかが重要な要素のひとつとなっている。これまで核となってきた産業の持続的発展に加え、新たな産業構造を創造して梶原ならではの魅力を生かした生業を起こすことで、地域の魅力をさらに高め今後における望ましい地域経済の循環の形＝ベストミックスを作り出すことが求められている。

さらに世代を超えてこの仕組みを回し、産業を通じて持続可能な地域社会の実現することが掲げられており、当会が目指す今後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

地域経済の中心的な支援機関として、下記を主な役割と位置づけ、これを満たし責務を果たす。

- ・経営改善普及事業（経理、税務、金融、労務等）における現状の経営指導は継続しつつ、小規模事業者の経営課題の本質を改善し、経営分析、事業計画策定へ向けたセミナーの開催等、持続的な発展へと繋げる各事業者の経営力を高める役割。
- ・経営者の高齢化や後継者不足等による廃業に歯止めをかけ、地域経済の継続を守ることに繋がる事業承継支援を行う役割。

- ・小規模事業者の持続的な経営は、地域内需要だけでは少子高齢化に伴う地域内の人口減少に大きく影響を受けることを踏まえ、展示会への出展等の販路拡大の支援を通じ地域経済の活力を維持する役割。
- ・IT活用やデジタル技術の導入に対し、基礎的な知識・活用手段等を小規模事業者が活用できるよう支援し、高齢者や地方といったハンディキャップの克服を促し、人材を育成し経営力の向上に繋げていく役割。
- ・観光産業から生まれる交流人口・外貨獲得等の波及効果を地域経済の循環へ効果的に繋げる仕組み・体制を整える役割。

（３）経営発達支援事業の目標

- ①小規模事業者への巡回訪問や窓口相談の中で、対話と傾聴を通じて個々の課題を発見し、経営者が持つ潜在力を引き出すことで課題を解決し、経営の安定と経営力向上を図る。
- ②小規模事業者の経営基礎となる売上高・利益の向上を図るため、新たな需要開拓や販路拡大のため展示会等への出展を支援する。
- ③デジタル化社会に小規模事業者が対応できるよう、デジタル技術の導入や活用等、DX推進への適応力の向上を支援する。
- ④地域資源の魅力を活かした観光需要の取り込みに向け、観光関連団体と共に事業活動に携わり、地域一体となって観光関連産業の活性化を図る。
- ⑤交流人口の増加と波及効果を地域内経済の循環へ繋げ、地域のにぎわいづくりとなる仕組みづくりを支援する。
- ⑥職員の資質向上と職員間の連携及び小規模事業者への支援体制の強化を図る。
- ⑦小規模事業者の減少を抑制するために、関係機関との連携を強化しながら円滑な事業承継支援を図る。

以上の目標を掲げ、日常的な経営指導を基盤とした支援を実施することで、小規模事業者の本質的な課題の解決に繋げ、経営を安定させる。経営基盤が安定し、事業が持続的に発展することで、雇用の維持に繋げ「暮らしを営む糧となる働く場がある」、「子々孫々に幸せな暮らしをつなぐ理想郷・梶原へ」、梶原町が掲げる地域ビジョン「ウェルネスゆすはら」が実現し、地域住民が安心して暮らせる環境を創ることによって地域への裨益目標とする。

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5年4月1日 ～ 令和10年3月31日 ）

(2) 目標の達成方針

- 【目標① 小規模事業者への巡回訪問や窓口相談の中で、対話と傾聴を通じて個々の課題を発見し、経営者が持つ潜在力を引き出すことで課題を解決し、経営の安定と経営力向上を図る】
- 日常的な巡回訪問や窓口相談の中で、対話と傾聴を通じて課題を発見し、経営の本質的な課題改善にむけて経営分析を行う。地域の経済動向や需要動向等の調査も行い、個々の小規模事業者の実情に添った事業計画の策定支援に取り組む。また、定期的なフォローアップを行う事で、小規模事業者の潜在力を引き出し、自らが行動し経営課題を解決する力や意識の改革を図り、経営の安定・経営力の向上へと繋げる。
- 【目標② 小規模事業者の経営基礎となる売上高・利益の向上を図るため、新たな需要開拓や販路拡大のため展示会等への出展を支援する】
- 地域内需要の低下は、少子高齢化が続く管内地域において地域経済・地域住民の生活基盤の衰退に直結する。地域外需要の拡大・取り組みを図るため、展示会等への出展支援を行い、新規需要開拓や販路を拡大し、小規模事業者の売上高の確保や利益の向上に繋げていく。
- 【目標③ デジタル化社会に小規模事業者が対応できるよう、デジタル技術の導入や活用等、DX推進への適応力の向上を支援する】
- 高齢化が進む小規模事業者に対して、日常的な経営指導の中において、デジタル化社会への対応支援を行い、日常業務での基礎的なデジタル技術の導入や活用を通じて、DX推進への適応力の向上に繋げていく。
- 【目標④ 地域資源の魅力を活かした観光需要の取り込みに向け、観光関連団体と共に事業活動に携わり、地域一体となって観光関連産業の活性化を図る】
- (一社) ゆすはら雲の上観光協会や梶原町観光担当課と共に観光需要の取り込みに携わり、地域イベントや事業活動へも積極的に協力支援を行い、外貨獲得の増加を図り、観光関連産業の活性化に繋げていく。
- 【目標⑤ 交流人口の増加と波及効果を地域内経済の循環へ繋げ、地域のにぎわいづくりとなる仕組みづくりを支援する】
- 観光産業の活性化に伴う交流人口の増加・外貨獲得の恩恵や機会を小規模事業者へ最大限に繋げるため、観光関連の情報提供や観光需要の地域内消費へ循環させる仕組みづくりを支援し、地域活力の向上へ繋げていく。
- 【目標⑥ 職員の資質向上と職員間の連携及び小規模事業者への支援体制の強化を図る】
- 少子高齢化やコロナ禍、デジタル化といった外部環境の変化が大きく、小規模事業者の経営にも影響を強く及ぼし、経営基盤の強化は状況に応じた適切な支援が必要不可欠となる。経営者の多くが高齢化している中、求められる支援は多様化し幅広い知識が求められる。特にDXに向けた支援は重要性を増す取り組みとなることが予測されるが、研修会・通信講座の受講等、他の支援機関との連携を積極的に行い、情報や知識の習得・共有に努め、個々の職員の資質向上・スキルアップを図り、当会としての支援体制の強化・支援力を向上させる。
- 【目標⑦ 小規模事業者の減少を抑制するために、関係機関との連携を強化しながら円滑な事業承継支援を図る】
- 地域住民や経営者の高齢化が進む現状を踏まえ、日常の巡回指導を通じ、小規模事業者の実情に添った円滑な事業承継に繋げるため、高知県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を強化し共に支援し、小規模事業者数の減少抑制と地域活力の維持に繋げていく。

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

地域の経済動向調査については、経営指導員をはじめとする当会職員が巡回訪問や窓口相談等の際に、小規模事業者の景況や収益状況の情報を集めていた。また、梶原町や民間機関等が実施している地域の経済動向等の調査結果を収集していたが、情報の整理や分析、小規模事業者への情報提供・共有が十分に行われておらず、こうした調査データの有効活用ができていない。小規模事業者への巡回やアンケート調査等で景況調査を定期・継続的に実施し、国等が提供するビッグデータも活用しながら、個々の小規模事業者の現状と課題の抽出・整理・分析した情報を公表し提供することが課題である。これらのデータを経営分析や事業計画を策定するうえでの基礎資料として有効活用する。

(2) 目標

	公表方法	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地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②地域の景気動向分析の公表回数	HP掲載	0回	1回	1回	1回	1回	1回
③地域の小規模事業者調査の公表回数	HP掲載	0回	1回	—	1回	—	1回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（国等が提供するビッグデータ等の活用）

当地域における交流人口の増加が、今後の地域経済に大きな影響を与えることが予想されることから、観光関連産業を中心に、観光客等の地域内需要を取り込み、地域経済の活性化を図るため、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。また、必要に応じて高知県等の公表する各種統計資料も活用する。

【調査内容】

調査手法・項目	分析の目的
【RESAS】 地域経済循環マップ・生産分析	産業ごとの生産額の変化・傾向を分析
【RESAS】 産業構造マップ	当町の産業の現状等を把握
【RESAS】 まちづくりマップ・From-to分析	人の動き等を分析 ・宿泊者数に関する動向の把握
【高知県】 県民消費動向調査	当町消費者の購買動向（最寄品・買回品・中間品の地元購買率と流出先）を抽出分析し把握

②地域の景気動向分析

地域の経済動向等については、より詳細な小規模事業者の実態を把握するため、地域主要産業（5業種）を対象に、巡回訪問により定期的に調査を実施し、地域経済の現状と把握をするとともに、当会HPにて年1回公表する。

【実施要領】

調査対象	町内主要産業 5 業種 ・建設業 ・製造業 ・小売業 ・飲食宿泊業 ・サービス業 うち、以下の小規模事業者を調査対象と設定 ・建設業：3 者 ・製造業：1 者 ・小売業：4 者 ・飲食宿泊業：2 者 ・サービス業：5 者
調査項目	売上（増・減）、仕入単価（上昇・低下）、採算（好転・悪化）、 資金繰り（好転・悪化）、業況（好転・悪化）
調査手法	半期に一度、巡回訪問によるヒアリング調査 ※経営指導員を中心とする当会職員が実施
集計分析手法	調査結果は、業種毎・項目毎に経営指導員等が集計・分析し、当会HP を通して年 1 回情報提供

③地域の小規模事業者調査の分析

地域の小規模事業者が抱えている課題を把握するため、当会で作成した独自アンケート調査を実施する。アンケート調査結果の収集・分析によって小規模事業者が抱える共通する課題を把握し各支援策に活かす。実施対象は、地域内小規模事業者すべて（回収目標：約 20%）とし、実施年度は 2 年に一度とする。

【実施要領】

調査対象	町内小規模事業者 すべて
調査項目	①小規模事業者の年齢（代表者年齢） ②顧客層（町内外・男女・年齢） ③経営状況 売上・利益・仕入単価（増加・変化なし・減少） 採算・資金繰り（好転・変化なし・悪化） 設備投資の状況（過去 3 年間の設備投資の有無） 取引状況（県外顧客層との取引の有無または売上全体の割合） ④経営課題（人材、商品、収益性等） ⑤景況感 短期景況感（昨年度と比較）、中期景況感（3 年前と比較） ⑥後継者の有無：状況（後継者の有無・いない、承継の希望の有無） ⑦将来に対する展望（事業の拡大・維持・廃業等）
調査手法	2 年に 1 回、郵送によるアンケート調査 ※当会による独自アンケートを作成し、発送・集計を実施
集計分析手法	調査結果は、項目毎に経営指導員等が集計・分析し、当会HPを通し て 2 年に 1 回、情報提供

（４）調査結果の活用

収集・整理・分析した情報や調査結果は、当会HPにて掲載し、会員非会員問わず、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に小規模事業者の経営分析や各支援策に活用する参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでの需要動向調査は、各種補助金申請時に行う対象事業者の商品・サービスに関する限定的な調査は行っていったものの、地域資源に対する顧客ニーズ・市場動向等の日々移り変わる需要動向の変化等の調査は実施していなかった。

経営指導員等の巡回訪問・窓口相談等において収集した、地域小規模事業者が取り扱う商品やサービスを対象に需要動向調査を実施し、整理・分析し基礎資料として活用する。特に、地域資源に特化したアンケート調査を実施することで、消費者の「生の声」を収集し、得た情報は、需要予測や判断材料として活用し、経営戦略の見直しや商品開発・改良に取り組めるよう適切にフィードバックを行い、販路拡大・開拓に繋げる支援が課題である。

(2) 目標

	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地域資源商品の 調査対象事業者	—	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
②試食・アンケート 調査（施設）	—	4 施設	4 施設	4 施設	4 施設	4 施設
③試食・アンケート 調査（イベント）	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①地域資源商品の調査

梶原町では、平成 28 年より地域資源であるジビエ（猪肉や鹿肉）の活用に向けた取り組みを行っている。捕獲した猪や鹿の一次処理作業（衛生的に解体して枝肉として冷蔵保存する作業）が行えるジビエカー（移動式解体車）を導入し、地域資源を活かした商品開発・製造等の促進を図っている。また、ジビエ（猪肉・鹿肉）に加え、養殖キジ肉を使った生産加工品や料理、地元食材を使用した商品等もあり、今後もこうした地域資源や地域食材を活用した商品の販路開拓の可能性を探るため、地元食材を使った食品加工業・製造業・小売業・飲食業の 4 者を対象に調査を行う。

【①地域資源商品の調査手法】

調査事業者	4 者（食品加工業、製造業、小売業、飲食業）
調査項目	㊦売上 ㊦利益 ㊦訴求方法 ㊦購買客層 ㊦改善要望
調査方法	半期に一度、巡回訪問によるヒアリング調査 ※経営指導員を中心に当会職員が実施

②試食・アンケート調査（施設）

ジビエ、キジ肉等の地域資源、地元食材を使用した料理や商品への消費者による直接的な評価や要望・意見を集約するアンケート調査を町内主要施設（観光・宿泊等）にて需要動向調査を行う。

③試食・アンケート調査（イベント）

上記調査を町内で行われる年間イベント開催時においても実施し、より多くの消費者による直接的な評価・要望・意見の収集を行い、目的別来町者の需要動向調査を行う。

【②施設・③イベントの調査手法】

調査施設②	・雲の上の温泉（令和3年利用客数：約45,000人） ・雲の上の市場（令和3年利用客数：約10,000人） ・まちの駅ゆすはら（令和3年利用客数：約22,000人） ・マルシェユスハラ（令和3年宿泊者数：約5,000人）
調査イベント③	・梶原町高原まつり（毎年8月15日開催：約3,000人来場） ・ゆすはらグルメウィーク（毎年9月下旬開催：約3,000人来町） ・梶原龍馬脱藩マラソン（毎年10月中旬開催：約1,500人参加） ・梶原町芸術祭（毎年10月下旬開催：約500人来場）
調査対象②・③	町外客（来町者・観光層） イベント来場客
調査項目②・③	㊦味、食感 ㊧価格、分量 ㊨訴求方法 ㊩パッケージ ㊪改善要望
調査方法	アンケート調査、試食（実演販売）での商品評価ヒアリング ※当会職員が、独自アンケートを作成し調査・ヒアリングを実施
調査サンプル数	調査サンプル数：合計60件 【内訳】 ②について40件（1品あたり10件/ヶ所） ③について20件（1品あたり5件/イベント数）

【調査結果（①・②・③）の活用】

上記①・②・③の調査結果において、地域資源や地域食材を活かした商品・サービス等に対する消費者の需要動向や消費動向が、現実的な生きたデータとなる。当分析データは、経営指導員等が直接的に小規模事業者へフィードバックし、更なる改善や販路開拓に繋がる実現性の高い支援に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

経営状況の分析については、決算や金融支援、各種補助金申請時等に財務分析を中心に行っているが、小規模事業者自身の経営課題に対する問題意識や経営分析の必要性を自分自身のこととして理解してもらえておらず、その場限りの支援に留まっている。

人口減少や高齢化等により地域需要が変化し、経営状況が悪化している事業者も少なくない状況から、小規模事業者の抱える問題点や目標、経営の方向性の把握といった経営分析の重要性・必要性を改めて理解してもらい、小規模事業者の意識改革を図るとともに、分析結果を活用し事業計画の策定等へと発展させるため、より詳細な分析を実施することが課題である。

（2）目標

	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経営状況調査 巡回訪問者数	6者	20者	20者	20者	20者	20者
②経営分析事業者数	4者	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

①巡回訪問による経営状況調査

経営指導員等が巡回訪問を行い、対話と傾聴を通じて事業主や企業の現状について詳細を聞き取りしたうえで、経営状況を分析し現状把握を行う。窓口相談においても同様に対応し、経営分析を行う中で、経営課題に対する問題意識や経営分析の必要性を認識してもらいながら、事業計画の策定事業者の掘り起こしに繋げる。

②経営分析の内容

巡回訪問対象事業者の中から、より意欲のある5者を抽出し、販売商品や提供するサービスについて主力商品の売上高、粗利率、客単価、利益貢献度を商品別・顧客別の変化について個社の売上状況等の調査を行う。

また、企業・店舗としての強みや特徴、競合や弱みについても調査をするとともに、梶原町や民間機関等の各種調査データと比較し、経済・社会・技術の進歩・産業構造等の外部要因の変化を考察し、個々の事業者にとって実効性且つ効果的な経営戦略等を提案し、業務拡大・販路拡大等の支援に活用する。

【調査・分析項目】①・②

企業概要		㊶沿革 ㊷企業規模・店舗工事の面積等 ㊸商品サービスの特徴（売れ筋） ㊹売上高の比較（3年程度）
a 定 量 分 析	財務分析	㊶収益性 ㊷生産性 ㊸安全性 ㊹成長性
b 定 性 分 析	顧客需要・市場動向	㊶主力商品の売上高変化・利益率・売上貢献度 ㊷販売先と仕入業者 ㊸業界の傾向と課題 ㊹自社の商圈と占有率・競合
	強み・弱み	㊶自社の主力商品と他社との違い ㊷人材力 ㊸店舗や設備 ㊹外部からの情報提供者や来店客について

a 定量分析

支援対象事業者の財務データ（直近3ヵ年）の収益性・生産性・安全性・成長性の項目について、経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、財務分析を行う。

b 定性分析

支援対象事業者との対話と傾聴を通じ、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・機械等について、SWOT分析等のフレームワークを活用し整理する。

(4) 分析結果の活用

分析結果については、該当事業者にフィードバックし、課題の解決等を図る事業計画の策定等に係る基礎資料に活用する。

また、分析結果は当会職員間で共有し、当会職員全体の支援能力の向上のために内部資料として活用する。なお、経営指導員単独では困難な事案については、高知県商工会連合会や事業計画策定支援経験が豊富な税理士等と連携して支援を行う。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、各種補助金申請や金融斡旋等をきっかけに事業計画の策定支援を行ってきたため、事業者の事業計画についての認識は、施策の活用手段に留まる傾向が強い。そのため、策定した事業計画に基づく経営に至っていない状況が散見される。経営者自らが、5年後10年後の展望を予測し持続的発展に取り組む等、事業計画策定の意義や重要性の理解を浸透させる手法の見直しや工夫・改善をすることが課題である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対して、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、事業計画の本質の理解や実質的な行動、意識の変化に至らないことが多い現実がある。事業計画を策定して売上等が増加した事業者の身近な事例等の説明を通じて、計画策定の意義や理解に結び付けると共に、「5.」で経営分析を実施した事業者の中から、経営課題の解決等に意欲を示す事業者に対して、事業計画の策定支援を行う。策定する事業計画には、「地域経済動向調査」「需要動向調査」「経営分析」の結果等を反映させ、実行性の高い物を目指す。また、「事業計画策定セミナー」の開催を通じて、経営者が当事者意識を持ち、自らの潜在力を引き出しながら課題に取り組む能力を養い、自立した経営ができるよう支援を行う。

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、今後の経営環境におけるデジタル社会や技術を取り込む「入り口」として取り組んで行く。

事業承継に関しては、少子高齢化が進む地域の現状を踏まえ、巡回訪問を強化し対話と傾聴を通じて事業者の意向を汲み取り、各事業者に適切な支援を模索し、高知県事業承継・引継ぎ支援センター等と連携しながら、円滑な事業承継を支援する。

(3) 目標

	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事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②DX推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
③事業計画策定事業者数 (事業承継計画を含む)	4者	4者	4者	4者	4者	4者

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナー

事業計画の策定の意義・重要性・本質の理解を深め、小規模事業者の持続的な発展に繋げるために、これまで事業計画の策定経験が無く、経営者自身の勘や経験に頼った昔ながらの経営からの脱却を目指す事業者等を対象に「事業計画策定セミナー」を開催し、計画策定の流れや知識の習得を支援する。

【支援対象者】

経営分析を実施した小規模事業者及び、自社の経営課題解決に意欲を示す事業者

【募集方法】

当会が毎月発行する「商工会便り」にて、セミナーの開催・参加者募集を周知。

また、経営指導員等が巡回訪問をする際にて参加を促す。

【講師】

税理士（事業計画策定支援の経験が豊富な税理士）

【開催数】

年1回

【カリキュラム】

講師が実際に携わった事例を基に講習

例：令和3年度 事業計画策定セミナー 開催内容

・事業計画

1. 経営改善に向けた今後の努力目標（基本方針）

2. 経営改善に向けた今後の努力目標（項目別）

3. 収支計画

4. 年度別個表（収支の部）：予想損益計算書

5. 年度別個表（財務の部）：予想貸借対照表

【参加事業者】

5者

【支援手法】

事業計画策定セミナー開催後、セミナー参加者すべてに経営指導員等が巡回訪問を実施。経営課題や今後の経営維持へ向けて伴走型の支援を行い、事業計画の策定へ繋げていく。

また、専門的な課題を含む事案については、高知県商工会連合会の専門家派遣制度の活用や税理士等と連携を図りながら、小規模事業者の課題解決に向けた事業計画の策定に繋げていく。

②D X推進セミナー

社会全体のデジタル化は、日常生活だけでなく経営環境にも大きな変化をもたらしている。

しかし、高齢者が多くを占める地域事業者にとって、「デジタル」に対する壁は大きい。今後も避けることができないデジタル社会や技術の活用を身近にするため、専門家によるセミナーを開催し、D X推進という考え方の「入り口」となることを目指す。

【支援対象者】

デジタル活用に興味や意欲を持つ地域内事業者

【募集方法】

当会が毎月発行する「商工会便り」にて、セミナーの開催・参加者募集を周知。また、経営指導員等が巡回訪問をする際にて参加を促す。

【講師】

高知県商工会連合会デジタル化支援アドバイザー（IT分野の活用に関与する専門的な知識を有する）

【回数】

年1回

【カリキュラム】

・Microsoft Office(Excel・Word 基礎)

・SNS基礎

【参加事業者】

10者

【支援方法】

D X推進セミナー開催後、参加者すべてに経営指導員等が巡回訪問を行い、セミナー内容の習得・活用度合を検証し、伴走型による支援を実施する。事業者の意欲や要望を聞き取りながら、

必要に応じてIT分野の活用に長けた専門家等による支援にも繋げ、個々の事業者のスキルアップを図る。

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

事業計画策定後のフォローアップとして、経営指導員等が定期的に巡回訪問を行い進捗状況のヒアリングを行い、経営課題の検証や取り組み解決に向けて伴走型の支援行ってきた。

しかし、事業計画の策定が各種補助金の採択や融資の実行のためのものが多く散見され、事業計画の本質的な目的とは異なる形での活用となり、結果的に十分なフォローアップには至っていなかった。これまで策定した事業計画について、小規模事業者自身の計画であることを認識し、計画を着実に実行させ、自ら「答え」を見出せるよう、経営指導員等の定期的な進捗状況のモニタリング等、事業者に寄り添う支援の実行が課題である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての小規模事業者を対象とし定期的に巡回訪問を行い、フォローアップを実施。事業計画の進捗状況、成果の検証、新たな課題の抽出等、個々の事業者に必要な指導・助言を行い、事業計画に掲げる目標の達成に向け、事業者自らの潜在力の発揮に繋げられるよう支援を行う。

また、必要に応じ、税理士等の専門家や高知県商工会連合会と連携し、小規模事業者の課題解決を円滑に進めるため、伴走型支援を実施する。

(3) 目標

	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
フォローアップ対象事業者数	4者	4者	4者	4者	4者	4者
フォローアップの頻度 (延べ回数) ※	8回	16回	16回	16回	16回	16回
売上増加事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

※フォローアップの頻度 現状 上・下半期で2回：4者×2回＝8回/年
令和5年度以降 4半期に一度：4者×4回＝16回/年

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者に対して経営指導員等が定期的（4半期に一度）に巡回訪問を行い、事業の進捗状況の確認と状況に応じたフォローアップ支援を実施する。小規模事業者の売上や利益の向上等、経営課題の解決に向けた支援を継続し、景気動向や経済情勢等の環境要因の変化があった場合には、速やかに事業計画の軌道修正等も支援する。

なお、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、高知県商工会連合会や中小企業診断士等の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策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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

新たな需要の開拓については、展示会や商談会への出展支援及び商品やサービスの広報支援を促進し、販路開拓に取り組んできた。商談経験の少ない事業者を対象として、商談会への出展支援を実施。専門家の講習会へ参加し出展のノウハウ等の習得にも取り組んだ。小規模な商談会への出展したことで、事業者自身の経験値の向上、自社商品に対する自信等、販路開拓を肌で感じ、小規模事業者の意識・経験のステップアップ・スキルアップに繋がった。

小規模事業者の多くは、商談会等への出展経験が少なく、販路も地域内に限定されていることが少なくない。商談会等への出展経験を多くの小規模事業者に積ませ、地域外への販路開拓に意欲を持つ経営者を増やすことが課題である。

また、コロナ禍による消費形態の変化等で、インターネットを利用した消費が今後も伸びることが見込まれる。これまでITを活用した販路開拓等のDXに対する支援が不十分であったため、DXの必要性を理解してもらい活用を促していく。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が行う販路開拓は、個々の経営努力だけでは、困難な場合が多く、商談会等への「出展」自体が未経験なことが多い。そんな経験値不足な小規模事業者を対象に、近隣地域で行われる販売会や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共に出展中は、陳列や接客等、伴走支援を行う。小規模事業者が自社と商品への自信と出展経験値を増やし、新たな販路開拓へのきっかけづくりを目指す。

また、コロナ禍で増加するインターネット上での需要開拓に向け、まずは、小規模事業者が取り掛かりやすいDXの支援をしていく。

(3) 目標

	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バイヤー等を対象とした商談会出展事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
商談成約件数／者	2件	2件	2件	2件	2件	2件
②消費者等を対象とした販売会出展事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加額／者	—	6万円	6万円	6万円	6万円	6万円
③インターネット活用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加額／者	—	1万円	1万円	1万円	1万円	1万円

(4) 事業内容

①バイヤー等を対象とした商談会出展（BtoB）

近隣市町の商工会・会議所管内の小規模事業者等が取り扱う地域資源を活かした商品の発掘・販路開拓を目的に開催される商談会への参加支援を行う。具体的には出展商品の選定、展示レイアウト、商品PRシートの作成といった事前支援から商談会実施中における顧客反応の収集や商品補助説明等の出典中支援、商談会終了後のバイヤーへのアプローチやアクションのフォローアップの継続等、出展後支援まで行う。

	内容	支援事業者	期待する効果
高幡地域商談会 (主催：高幡地域内 6 商工会・1 会議所) 年 1 回：11 月開催	高幡地域等の事業者とのマッチングを主とした商談会 (出展事業者：30 者 参加バイヤー：80 人)	展示会等への出展経験が浅い、かつ、商品等の生産規模が小さい小規模事業者	出展ノウハウの取得、経験値の増加並びに販路開拓に対する意識改革

②消費者等を対象とした販売会展 (B to C)

近隣市町にて開催される地域イベント販売会へ参加し、小規模事業者が取り扱う商品の認知度の向上、新規顧客の獲得に向けた支援を販売会本番にて行う。

	内容	支援事業者	期待する効果
津野町産業祭 (主催：津野町産業祭実行委員会) 年 1 回：11 月開催	一般消費者等を対象とした津野町内の特産品・農産物の販売会 (来場者：1,000 人)	消費者を対象とする販路開拓に意欲を持つ小規模事業者	近隣市町における一般消費者への認知度向上と顧客の獲得
J R 須崎駅構内販売会 (主催：J R 四国) J R 観光列車運行期間中実施	一般消費者（観光列車乗客）を対象とした「おもてなし」事業での販売会 (乗客数：37 人)	消費者を対象とする販路開拓に意欲を持つ小規模事業者	近隣市町や県内外における一般消費者への認知度向上と顧客の獲得

※上記の他、機会に応じ、梶原町が主催する販売会等へも積極的に出展できるよう、販売会本番での支援を行う。

<支援内容>

- ・事前 商品の選定、販促ツールの作成等の支援
- ・当日 顧客反応の収集、商品の説明補助等の支援
- ・事後 効果の検証、商品のブラッシュアップ等の支援

③インターネットを活用した販路開拓 (B to C)

コロナ禍や進むデジタル社会において、消費者のインターネット上での購買機会の増加に対応し、販路開拓に繋げる支援を行う。遠方の顧客獲得にインターネットの活用は有効的であるが、管内事業者は、比較的高齢者が多く、自社 E C サイトを立ち上げた運営等は、現状から困難であると考えられるため、SNS や自社 HP を活用した情報発信、ふるさと納税サイトへの商品掲示等、比較的取り掛かりが容易なものから着手し、販路開拓に繋げていく。

想定するインターネット活用支援	・ SNS、Instagram：アカウントの取得、更新作業 ・ 自社ホームページ：新規作成、更新作業 ・ ふるさと納税（梶原町謝礼品の出品）：商品掲示作業
-----------------	---

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

本事業の評価、見直しをするための仕組みについては、経営発達支援計画推進委員会を開催し、事業の課題や評価、その見直しを実施し目標達成に向けて実施方法等をブラッシュアップしてきた。同時に梶原町独自の小規模企業支援策についても取り組み、小規模事業者の維持発展に寄与する体制も強化されている。

今後は、事業実施の効果等の公表を当会HP等で行うことで、小規模事業者の支援ニーズの掘り起こしを図る。

(2) 事業内容

■経営発達支援計画推進委員会の開催

当会役職員（法定経営指導員を含む）・高知県商工会連合会・梶原町まちづくり産業推進課・中小企業診断士の外部有識者を構成員として「推進委員会」組織し、本事業実施における評価・見直しを行う。また、総合的に町内小規模事業者の持続的発展・維持に寄与する体制を整え、梶原町独自の支援施策に対する意見交換を実施する。

【評価・見直し】

- ・毎年1回、事業終了後、「推進委員会」により本事業の確認と評価を行う。
- ・当会三役会においてフィードバックし評価・見直しの方針を決定する。
- ・事業の成果・評価・見直し結果については、当会理事会へ報告する。

【事業実施の効果】

- ・「推進委員会」の開催により、外部有識者の評価・見直しが受けることができる。
- ・小規模事業者に対する伴走型支援を実施する現場の意見を梶原町行政施策に反映させることが可能となる。
- ・当会HPで事業実施の効果を公表することで、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

職員の資質向上の取り組みとして、これまでも全国商工会連合会、高知県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等が主催する研修会、セミナー、WEB研修等へは原則参加、その他の機関が主催するものについても、小規模事業者への支援能力向上に繋がるものには、積極的に参加している。

今後は、上記の研修会等に加え、小規模事業者の売上高や利益の増加、生産性の向上に繋げるDX等の導入支援に対応可能な新たな知識の取得・活用に向けた研修会等へ積極的に参加し、職員の支援能力の向上を図ることが課題である。

また、当会は4名体制の小規模な商工会であるため、経営指導員だけでなく当会職員全体の資質向上等も目指す。

(2) 事業内容

①各種セミナー・研修会・通信講座等への積極的な参加

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員だけでなく商工会職員全体の支援能力の一層の向上に向けて、高知県商工会連合会が主催する職種別研修会、高知県商工会等職員協議会が開催する職種部会研修会、高知県や中小企業基盤整備機構等が開催する経営支援能力の向上に資する研修会等へ積極的に参加するため、計画的に経営指導員等を派遣する。

また、全国商工会連合会による通信講座（経営指導員等WEB研修）も積極的に活用、受講する。

【DX推進に向けたセミナー】

ビジネス環境における社会デジタル化は、小規模事業者の事業経営・経営改善において喫緊の課題となってくる。特に高齢化が進む当地域は、経営者自身が高齢者でありDX推進において、商工会からの伴走支援は不可欠な位置づけになることが予想される。伴走支援をする経営指導員及び当会職員全体のITスキルの向上、知識の習得・支援能力の向上のため、高知県商工会連合会が主催するデジタル化支援アドバイザーによるDX推進に向けたセミナーへ積極的に参加する。

②職場内OJTの実施

経験豊富な職員が、経験が浅い職員（新任・新採等）に対し、巡回訪問・窓口相談といった日常業を通じ、職場内OJTを積極的に実施し、当会全体の資質向上を図る

③職員間のミーティングの開催

各種セミナー等への参加し習得した支援ノウハウや情報等を職員間で共有するため、報告・伝達・意見交換等をその都度行い、職員のスキルアップに繋げる。

④広域連携での資質向上

津野町商工会と広域連携を図っており、定期的に支援会議を開催することで具体的な案件を通して、支援に対する知識やスキルを共有し、相乗効果による職員の資質の向上を図る。

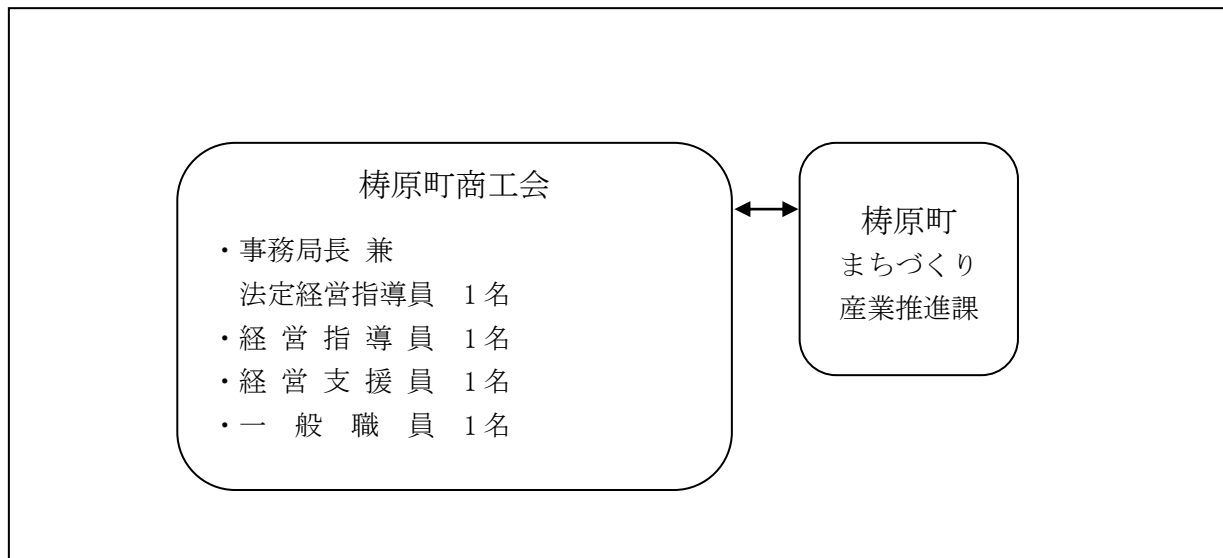
(別表2)

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6年4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)



- (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：田邊 章二

■連絡先：梶原町商工会 TEL：0889-65-0489

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を行う。

- (3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒785-0610 高知県高岡郡梶原町梶原 1444-1

梶原町商工会

TEL：0889-65-0489 / FAX：0889-65-0603 E-mail：yusuhara@kochi-shokokai.jp

②関係市町村

〒785-0610 高知県高岡郡梶原町梶原 1444-1

梶原町 まちづくり産業推進課

TEL：0889-65-1250 / FAX：0889-40-2010 E-mail：80-yusuhara@town.yusuhara.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
専門家謝金等	200	200	200	200	200
セミナー開催	200	200	200	200	200
展示会等開催出展費	300	300	300	300	300
各調査費	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
国補助金、県補助金、町補助金、事業委託費、事業者負担金、会費収入、事業収入

(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