

経営発達支援計画の概要

実施者名	北谷町商工会（法人番号 6360005002594） 北谷町（地方公共団体コード 473260）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	北谷町の特性、課題等を踏まえ、町の総合計画との整合性を図り、これまで本会が取り組んできた事業等を検証することが重要である。地域小規模事業者支援機関として、地域小規模事業者への売上増加・収益の改善につながる経営力向上や集客に繋がる販路拡大等に向けた伴走型支援と新たな経済循環の創出を図る。これらにより、小規模事業者の経営基盤の強化及び持続的発展を促す。 【目標】 ① 事業計画の推進による小規模事業者の経営力向上 ② 商品展開力支援による地域ブランドの創出と販売支援 ③ 情報発信支援や展示会等への出展支援による新たな販路開拓
事業内容	1. 地域の経済動向調査に関すること 地域にあった経済動向調査を行うとともに集めたデータを分析・公表し、日々の経営指導等で有効活用する。 2. 需要動向調査に関すること 商品の改良や開発に向けたアンケート調査を行う。 3. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の持続的発展に向け、巡回・窓口相談セミナーなどを実施して経営分析を実施する。 4. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定の支援、DX推進セミナーを開催する。 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 作成した事業計画書の実用性を高めるため、定期的に巡回を行い進捗状況の確認やフォローアップを実施する。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 特産品展等に事業者の出展を促し、BtoB・BtoCの機会を創出する。
連絡先	①北谷町商工会 〒904-0101 沖縄県中頭郡北谷町上勢頭 837-1 番地 TEL：098-936-2100 FAX：098-936-8845 E-mail：chatan-s@chatans.jp ②北谷町役場 建設経済部 経済振興課 〒904-0192 沖縄県中頭郡北谷町桑江一丁目1番1号 TEL：098-982-7701 FAX：098-926-2174 E-mail：keizai-sinko@chatan.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

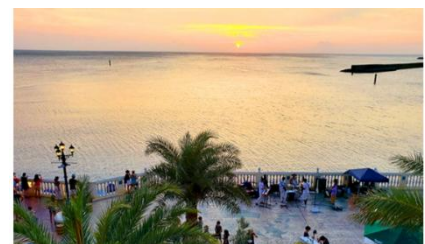
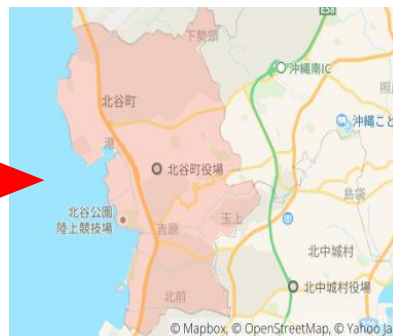
立地

北谷町は沖縄本島中部、西海岸に位置し、那覇市・浦添市など南部都市圏と、沖縄市・うるま市など中部都市圏を結ぶ結節点であり、国道 58 号が町を縦断し南北の移動が容易で、広域的な物流・人流のアクセス性に恵まれている。また、町域の大部分を嘉手納基地が占めていることから、外国人居住者や基地関連産業が多く、国際色豊かな地域特性が形成されている。

海岸部には、美浜アメリカンビレッジを中心とした大規模商業・観光エリアが広がり、リゾートホテル、飲食店、物販店、エンターテインメント施設が集積し、サンセットビーチやアラハビーチといった自然資源も近接することで、観光客が回遊しやすい立地が整っている。海岸沿いに整備された歩道・遊歩道は、サンセットビューを楽しむスポットとして国内外から高い人気を集めている。このように北谷町の立地は、商業・観光の両面で高いポテンシャルを持ち、地域経済の発展を支える大きな強みとなっている。

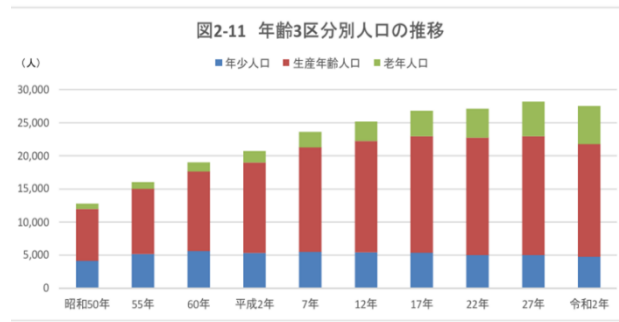
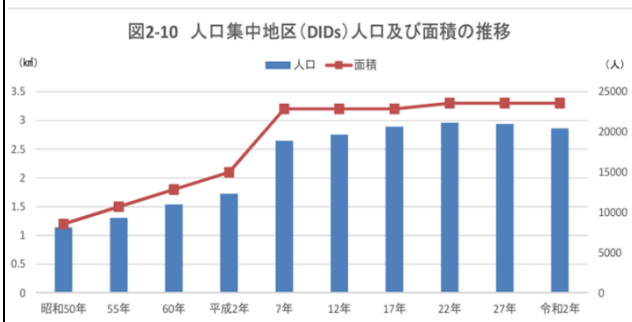


項目	内容	構成比
町総面積	13.93 km ²	100.0%
市街地面積	6.65 km ²	47.7%
米軍基地	7.28 km ²	52.3%



人口

北谷町の人口は、昭和 50 年（1975 年）以降、全体として増加傾向で推移してきた。特に昭和 50 年代から平成初期にかけては、住宅地整備や都市機能の集積を背景に生産年齢人口が増加し、地域経済の基盤が形成された。年少人口（0～14 歳）は、昭和期から平成初期にかけて 5 千人台で推移していたが、平成後期以降は少子化の影響により緩やかな減少傾向が見られ、近年は約 4,900 人前後で推移している。生産年齢人口（15～64 歳）は、昭和 50 年の約 1 万人規模から増加を続け、平成以降は約 1 万 7 千人台で安定しており、現在も創業や事業活動を支える一定の労働力人口を有している。一方、高齢者人口（65 歳以上）は、昭和 50 年には約 1,000 人であったものが、その後一貫して増加し、令和期には 6,000 人を超える規模となっている。近年の高齢者人口の増加は経営者層の高齢化と重なり、事業承継や廃業に直面する事業者の増加が懸念されることから、今後は創業支援と事業承継支援を一体的に推進することが重要である。



産業の状況

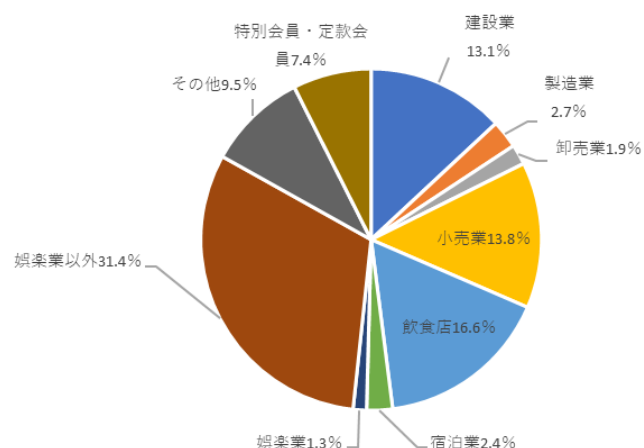
北谷町の産業・商業は、観光とサービス業を中心とする第三次産業に大きく依存している点が最大の特徴である。就業者の約八割以上がサービス・商業分野に従事し、製造業や一次産業は極めて小規模で、地域経済は観光・商業を基盤に成り立っている。西海岸エリア、とりわけ美浜アメリカンビレッジは、ショッピング、飲食、エンターテインメントを備えた広域商業拠点として発展し、国内外の観光客を引きつけることで地域消費を底支えしている。近年はコロナ禍で落ち込んだ観光需要が回復し、宿泊客数や消費額が再び増加傾向となり、商業・飲食業への波及効果も大きい。また近年整備が進む「うみんちゅワーフ」は、海を活かした新たな交流・商業空間として注目されており、地元漁業者による鮮魚販売、飲食、マリンアクティビティ、観光案内など多機能を備え、地域産品と観光を結ぶ拠点として存在感を高めている。これにより、従来の商業・観光動線が海側へ拡張し、滞在時間の延長や町内回遊性の向上が期待される。一方、商業売上は長期的にみるとピーク時から伸び悩み、中小商店にとっては競争環境の厳しさが増している。産業構造が観光に偏っているため、景気変動や外部要因の影響を受けやすい脆弱性も指摘される。地域経済の安定化には、観光と連動した地元事業者の販路拡大支援や、新分野への挑戦を促す取り組みが求められる。

①産業構成割合 事業所数【出典】北谷町商工会会員企業名簿

※北谷町商工会会員業種の内訳

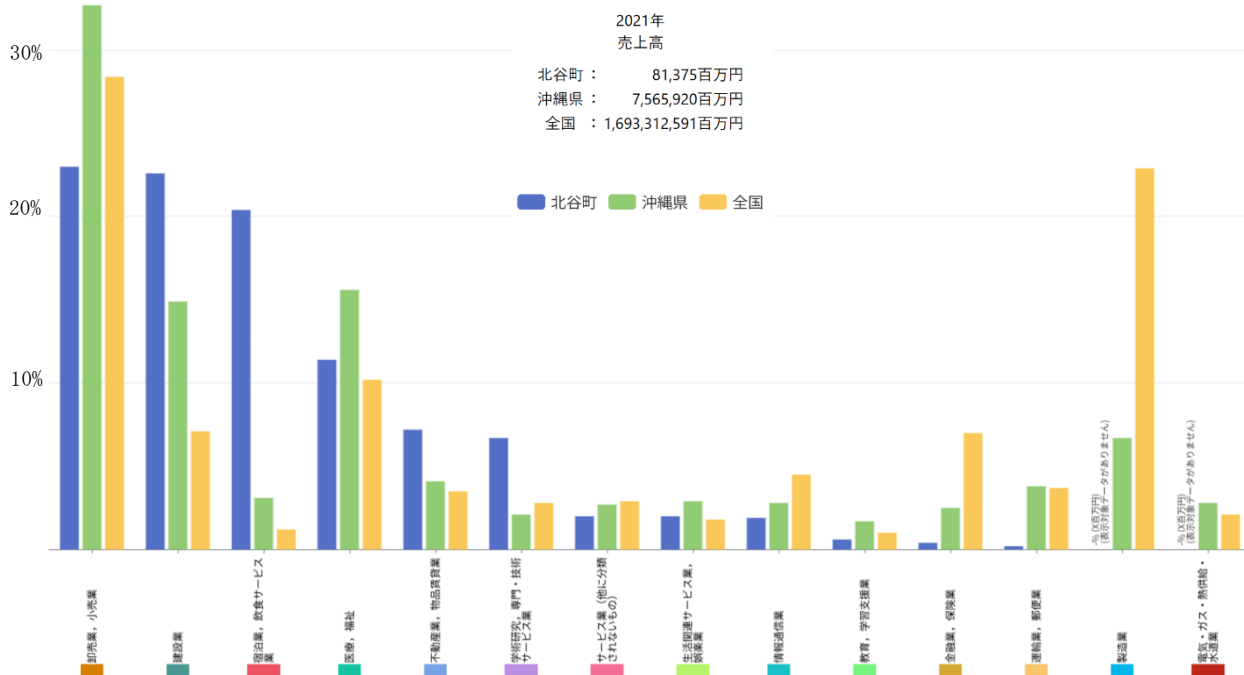
業種	会員数
建設業	123
製造業	25
卸売業	18
小売業	130
飲食店	155
宿泊業	23
娯楽業	12
娯楽業以外	295
その他	89
定款会員・特別会員	70
合計	941

商工会会員業種内訳 (令和7年10月31日現在)



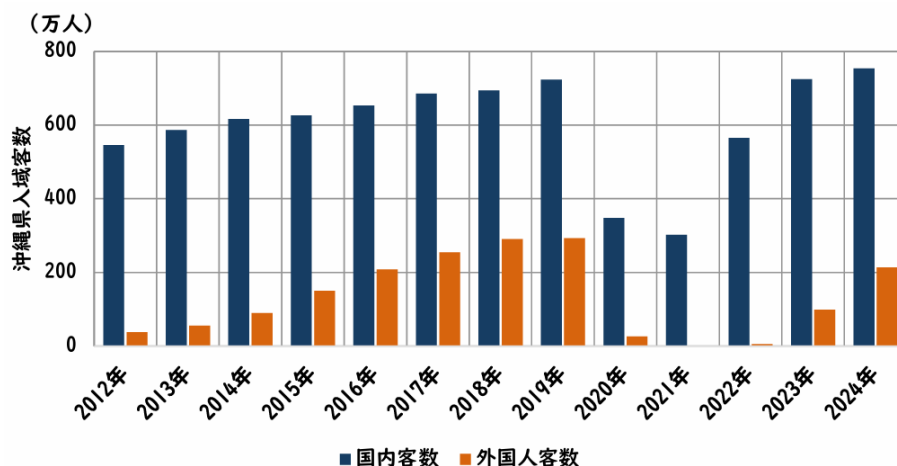
商工会員の業種でも「小売業」「飲食・宿泊業」「サービス業」が全体の65%を占めている。
 なお、建設業は町内基地返還地の公共工事及び開発等により建設関連者が増加、併せて同業種会員数も増加している。

②産業構成割合 売上割合比較【出典】2021 年経済センサス調査



観光の推移 【出典】北谷町観光統計調査 2024

沖縄県における入域観光客数の推移 沖縄県へ来た国内客・外国人客は全国的傾向と同様、2020、2021 年にコロナ禍 で減少して以降、回復傾向が続いてきた。国内客に関しては、今年約 750 万人を記録しており、コロナ前を上回る結果となった。一方、沖縄県における外国人客数はコロナ前水準を上回っておらず、全国的な回復の程度より小さい。

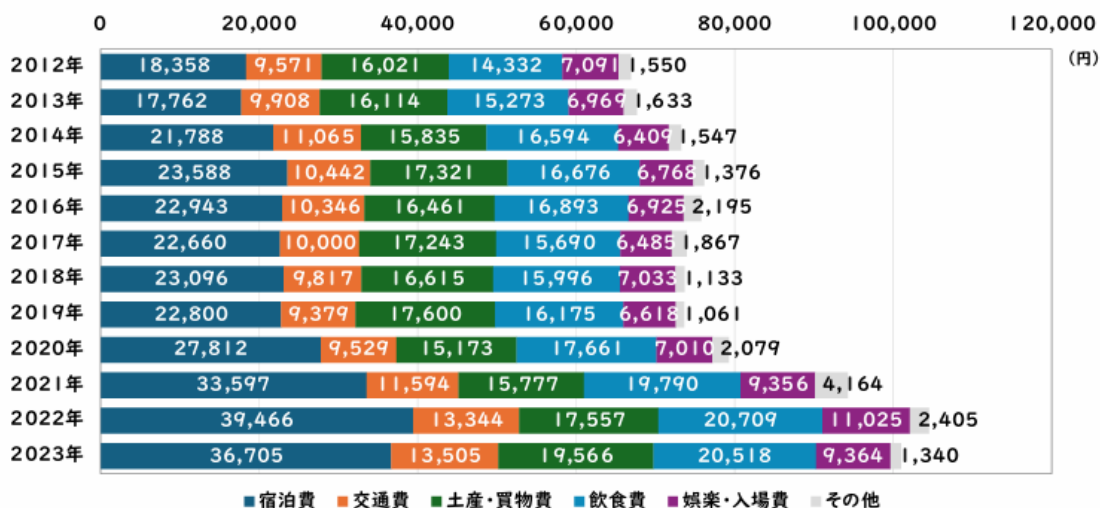


北谷町の観光客数は、令和元年度に約 180 万人と高水準で推移していたが、新型コロナウイルス感染症の影響により令和 2～3 年度に大幅に減少した。その後、行動制限の緩和や訪日客の回復により観光需要は持ち直し回復傾向にある。観光客数の増減が商業売上に強く影響しており、観光需要は地域商業を支える重要な外部需要となっている。今後は、観光客数の回復を単なる売上回復にとどめず、創業支援や事業承継を通じて新たな業態や高付加価値サービスの創出につなげることで、地域商業の持続的発展を図る必要がある。

消費動向の推移

【出典】北谷町観光統計調査 2024

沖縄県への観光客の費目別消費額を見ると、概ねすべての費目で消費額が増加傾向にある。特に宿泊費は2012年から2倍近く増加しており、県内観光消費額の底上げに寄与している。



北谷町では最近、沖縄県の「入域観光客統計」などを参照しながら、観光客の動態を把握する取り組みが進んでいる。2024年の北谷町への宿泊実人数は約620,441人。そのうち、県外からの観光客が半数近く、訪日外国人も多く含まれていた。

このような観光回復は、消費（飲食、買い物、宿泊など）に直結するため、町内の「消費需要」全体を押し上げる要素とみられる。

「観光（特に宿泊・飲食・小売）」と「米軍基地周辺需要」による消費集積が強みである一方で、地価上昇や観光集中により、「宿泊・商業・夜間消費」「MICE・イベント需要」「文化観光（コザ等）」で近隣市町村（宜野湾市・沖縄市・嘉手納町・北中城村）と競合している。

地域課題

【出典】町公式サイト、総合振興計画等

①創業に関する課題

北谷町における創業の主な課題として、まず産業構造の偏りが挙げられる。創業は観光・飲食・小売など特定分野に集中し、地域経済の多角化につながる業種が伸びにくい状況にある。

また、町の立地特性上、観光客依存度が高く、需要の季節変動や外部環境の変化による売上変動が大きく、安定的な事業モデルの構築が難しい点も課題となっている。創業者には財務管理、マーケティング、労務といった基本的な経営知識が不足するケースが目立ち、事業計画の精度向上や継続的な経営改善を行う体制が十分に整わない傾向がある。さらに、小規模事業者を中心に人材確保が困難であり、特に即戦力人材や専門人材の採用が難しいことから、事業運営の安定性に影響が生じている。制度自体は整備されているものの、情報到達や活用方法の理解が十分でなく、申請伴走の体制にも課題が残る。加えて、創業後のフォローアップが限定的で、販路開拓、SNS活用、財務改善などの実務支援が継続的に提供されにくい点も指摘される。これらにより、創業の「参入しやすさ」と「持続しやすさ」の間にギャップが生じており、持続可能な創業促進に向けた支援の強化が求められている。

②事業承継に関する課題

北谷町における事業承継の主な課題として、まず後継者不在の深刻化が挙げられる。小規模事業者を中心に、家族内承継だけでなく、従業員承継の候補者も確保しにくい状況が続いており、経営者の高齢化とともに承継問題が顕在化している。また、事業承継計画の策定が遅れがちで、財務情報、設備、取引関係、人材、知的資産などの整理が十分に行われず、どの承継方法を選択すべきか判断ができない企業もある。

その結果、承継が進まずに廃業を選択せざるを得ない事業者が発生し、地域の雇用維持や生活サービスの継続に影響を及ぼす懸念が高まっている。加えて、事業承継に関する支援制度や専門家相談の情報が事業者へ十分に届いていないことも、支援活用を妨げる要因となっている。これらの課題に対応するためには、早期の承継計画策定支援、専門家ネットワークとの連携強化、第三者承継の普及、情報到達力の向上が不可欠である。

③北谷町特産品・ブランドに関する課題

北谷町は、月桃や海産物など地域固有の資源を活用した商品開発・地域製品の価値向上に取り組んできた。観光客が多く訪れる立地や、地元事業者の創意工夫を促すイベント・フェアなどの仕組みも整備されており、特産品育成の基盤としての強みを有している。しかし、この強みを十分に活かしていない点が、現状の課題として浮かび上がっている。

第一に、特産品のラインナップの幅が狭いことで、ブランド全体の訴求力が十分に高まっていない。観光都市としての知名度に比して、購入対象となる「北谷らしい商品」の層が薄く、ブランド価値を観光消費へ継続的に転換しきれていない点が課題である。

第二に、町内産業の多くが第三次産業中心であり、生産基盤が脆弱なことから、原材料の安定供給、加工体制、品質維持の面で持続性に課題を抱えている。小規模事業者が多いため、コスト上昇や需要変動への対応力にも限界がある。

第三に、認定制度やプロモーションを行っているものの、ブランドの認知度向上や販路拡大に向けた取組は十分とは言えず、町外流通や商談販売などの展開力に弱さが残る。その結果、観光客需要への依存が強く、外部環境の変化に左右されやすい構造となっている。

これらの点から、北谷町のブランド施策は“基盤”は持ちながらも、生産体制の持続性、商品数・多様性の確保、販路拡大の戦略性などに課題を抱えており体系的なブランド育成の強化が求められる。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①創業支援（５年後における地域のあるべき姿）

北谷町において特に美浜エリア付近に関しては起業が盛んであり、創業者が長期的に経営を維持する姿が理想である。商工会としては北谷町と連携し特定創業制度を活用し専門家等による経営・財務・人材育成・販路開拓支援を積極的に実施する。

理由：人口減少と高齢化で事業の担い手が不足する中、創業により新陳代謝と産業の多様化を促し、地域の稼ぐ力を再構築する必要がある。単発支援ではなく、計画・資金・実行・検証の伴走体制を整え、失敗コストを下げて生存率を高めることが重要であると考ええる。

②事業承継支援（５年後における地域のあるべき姿）

後継者候補育成と第三者承継の市場が整備され、必要とされる企業が計画的に承継完了する姿が理想である。承継後の磨き上げ支援により、売上・利益のV字回復と雇用維持を実現する。

理由：廃業抑制は地域供給網と雇用の防波堤である。早期の事業承継計画、M&A仲介・金融・専門家連携の仕組み化が不可欠であり、承継後の経営改善まで切れ目なく支援する事が重要であると考ええる。

③北谷町の特産品強化

北谷町総合振興計画にあるように産業振興において活力あるまちづくりを進めるために、北谷町の資源や歴史・文化など多様な地域資源を生かした観光メニューの開発や町産品ブランドの推奨が重要であり、その担い手である小規模事業者の経営力向上を図るとともに、地域資源を活用した地場産品の開発と販路開拓に取り組む。

(3) 経営発達支援事業の目標

①起業・創業支援計画の認定（5年間目標）

KGI：創業件数 10 件（5 年）

KPI：創業計画策定 2 件、特定創業申請件数 4 件（1 年目標）

設定した理由：創業者が地域に定着し持続的に事業を継続できる状態を最終成果と捉え、量的成果として「年間創業件数」を KGI に設定した。また、これら最終成果に直結する創業計画の精度向上や創業意欲の醸成を促すため、創業計画策定支援や特定創業支援件数を KPI として位置付けた。

②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 件（5 年間）

KPI：承継診断実施 1 件、事業承継計画策定 1 件（1 年間目標）

設定した理由：KGI 目標は、経営者高齢化や後継者不在など地域企業の課題に対し、事業の継続性を示す最終的な成果指標として設定したものである。

また、KPI 目標は、承継に向けた現状把握と計画策定が不可欠であり、承継完了へ至るプロセス評価として妥当であることから設定した。これにより、支援効果の可視化と計画的な取組推進を図ることを目的としている。

③町産品の発掘及び販路開拓支援（5年間）

KGI：町産品認定商品 25 品（体験型含む）、商談会出展者 10 件、催事出展者 15 件（5 年間）

KPI：コンテスト（商談会含む）エントリー支援 5 件、（1 年間）

設定した理由：町産品認定 25 品は、町内事業者の開発力を踏まえ年間 4～6 品の創出が現実的であるため設定した。商談会出展 10 件は、負担が大きい一方で販路拡大効果が高く、毎年 2 件程度の新規挑戦を見込んだ数値である。催事出展 15 件は参加しやすく、年間 3 件程度の創出が可能と判断したため、発掘と販路拡大を総合的に促進する目的がある。

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

達成方針①（創業支援）

地域経済の持続的発展と新規事業者の創出を目的に、創業準備から事業開始後まで切れ目のない支援体制を構築する。その中心に、町役場が実施する特定創業支援等事業や専門家を活用した伴走支援を据え、行政と商工会が連携した総合的支援の強化を図る。

特定創業支援等事業との連携により、創業者が経営・財務・人材育成・販路開拓の 4 分野を体系的に学べる場を提供し、認定取得を積極的に支援する。認定により、登録免許税の軽減や創業関連保証枠の拡大など各種優遇を活用でき、創業リスクの低減と創業意欲の向上につながる。また、商工会が実施する経営セミナー等と連動させ、相談から講座受講、認定取得までをワンストップで支援する体制を整える。

達成方針②（事業承継支援）

地域事業者の安定的な事業継続と円滑な世代交代を実現するため、事業承継の早期着手・計画的な実行を支援する体制を強化する。まず、会員企業への「事業承継診断」を実施し、後継者不在の状況、経営課題、承継に向けた準備度を把握することで、承継リスクの早期発見と必要支援の明確化を図る。診断結果に基づき、個社ごとの課題を整理し、「事業承継計画」の策定支援を行う。

達成方針③（地域資源を活かした商品等の販路拡大支援）

北谷町の地域資源（観光サービス・地元産品や工芸品等）を活用し町産品の商品力強化と販路拡大を重点的に支援する。地域の魅力を発信し、安定的な売上につながる販路を確保するため、展示会出店や商談機会の創出を計画的に推進する。

特に、県内最大規模の販路開拓イベントである「沖縄県産業まつり」への出店支援を強化し、共同ブース展開、PR 資料作成、会場運営支援などを行う。また、県商工会連合会等と連携し、業種に応じた商談会・物産展への参加を促進し、バイヤーとのマッチング機会を確保する。商談前の準備（提案資料・価格設定等）から、商談後のフォローアップまで一体的に支援し、成果につながる商談を実現する。

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

これまで全国商工会連合会が実施する小規模企業景気動向調査のほか、本会独自で地域事業者の経営課題やその対応状況を把握するためアンケート調査を実施している。

調査で得られた内容は経営支援時に事業者への施策情報提供、金融斡旋や補助金申請等の検討材料として活用しているが専門的な分析は出来ていない。

（２）目標

	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
① 地域の経済動向分析	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景況感調査 （半期アンケート）	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 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）

当地域の産業・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」を活用した地域の経済動向分析を実施する。また、北谷町を取り巻く環境分析と地域経済動向を把握のため自治体等が公表する資料を活用し経済動向の調査・分析を行い年 1 回公表する。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を実施する。

【調査項目】

『地域経済分析システム「RESAS」』

- ・「地域経済循環マップ」を活用した地域における生産、分配、支出の流れや影響度を分析する。
- ・「産業構造マップ」を活用し、業種毎の売上額、労働生産性、付加価値額等産業の現状を分析する。
- ・「観光マップ」を活用し、経路検索サービスの利用情報を基に、観光客の属性、人の動き等について分析をすることで、観光需要との関連性を見出し、小規模事業者の事業計画策定・販路開拓支援等に活用する。

②北谷町内小規模事業者を対象とした景気動向調査

北谷町内の小規模事業者から、地域経済の動向を把握するのに必要なアンケート調査を全国商工会連合会の「小規模企業景気動向調査」の様式を参考に実施する。

【調査対象】町内事業者 40 社（サービス業 10 社、卸小売業 10 社、製造業 10 社、建設業 10 社）

【調査項目】売上額、資金繰り、雇用、事業承継、経営上の課題等

【調査手法】調査票を郵送し FAX での回収または QR コードを活用し web で回答を促す。

【分析手法】経営指導員等が外部専門家等と連携し分析をおこなう。

(4) 調査結果の活用

- ①情報収集・調査、分析した結果を HP 等で事業者へ共有し、また行政への要望等に活かす。
- ②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

これまで催事出展や店舗等にて需要動向アンケートシートを作成し調査・収集を実施している。その後分析を行い、調査結果を踏まえ当該事業所へのフィードバックを行ってきた。しかしフィードバック後の展開・商品改良など専門的支援が不足していたため、事業者と方向性を精査し、専門家等と連携し伴奏的な支援を実施する必要がある。

(2) 目標

	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
需要動向調査対象事業者	3 件	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
商品・サービスの改良	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件

(3) 事業内容

①イベント等における需要動向調査の実施

経営状況分析や支援指導を行っている事業者を対象に、沖縄の産業まつり等において試食等または来場者アンケートを実施し調査結果を分析した上でフィードバックする。そして消費者ニーズに則した改良や新商品開発に資する。

【サンプル数】 来場者 50 人

【調査手段・手法】 商工会連合会が主催するありんくりん市、物産展関連イベントや商談会においてアンケート調査や 試食等を行い来場者やバイヤー等に回答を頂く。

【調査項目】 年齢、性別、居住地、価格、パッケージ、使用シーン等、該当事業者が提供する商品・サービスに合わせた項目にする。

【分析】 調査結果を、必要に応じ販路開拓等の専門家同席のもと、経営指導員が分析を行い、商品開発などの課題抽出につなげる。

【分析結果の活用】 分析結果を、経営指導員（必要に応じ専門家活用）が該当事業者に直接説明する形でフィードバックし、ブラッシュアップを図り、更なる改良等に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

経営分析において、経営支援や融資相談時の財務分析、補助金等申請にかかる事業計画作成の際に経営状況の分析を行う事がほとんどであり、単発的な支援にとどまっているため、限定的な情報提供や分析となり有効活用されていない。経営分析をきっかけに、「財務分析」や「経営の本質的課題」を掘り起こし個々の現状及び課題解決の把握に繋がります。専門的な定量的・定性的分析等については、支援機関や専門家と連携して経営相談に対応する。

(2) 目標

	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
セミナー開催件数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営分析事業者数	30 件	30 件	30 件	30 件	30 件	30 件

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

経営分析セミナーや専門家支援を通して、事業者に自社の強み・機会、経営課題等を考えて頂き、事業計画の策定等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。また事業承継や創業を検討されている事業者へもセミナー参加を促し、円滑な創業や事業承継に活かす。

【募集方法】チラシを作成し、巡回・窓口相談時に案内。また、当会ホームページで広く周知する。

【開催回数】 年 1 回

②経営分析の内容

【対象者】巡回・窓口指導、経営分析セミナー参加事業所、記帳指導事業所を対象として経営分析、事業計画策定の必要性を啓蒙し、販路開拓に意欲的な事業所 30 社を選定。

【分析項目】定量分析たる財務分析と非財務分析の双方を行う。

《財務分析》過去の財務から直近の収益性、生産性、安全性及び成長性を分析。

《非財務分析》下記項目について、対話と傾聴を通して、内部環境における強み、外部環境における機会等を中心に分析。

(内部環境) 強み・弱み・商品、サービスの特徴・人材、組織・IT の活用の状況等

(外部環境) 機会・脅威・商圏内人口、人流・競合・業界動向等

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」等のソフトを活用し経営指導員等が分析。

(4) 分析結果の活用

事業者にフィードバックすることで自社の現状を客観的に把握してもらい、一時的な支援ではなく、強みを生かして市場性がある分野での展開が可能な事業計画策定支援において使用する。分析結果は、データベース化し内部で共有することで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

補助金申請や融資あっせん時に行うことが主であり、ほとんどの小規模事業者は日頃から経営判断の材料として活用しているケースは少ない。事業計画の重要性はあまり浸透しておらず、必要性が迫られてない限り自社の経営分析を行う機会は限られている。今後は必要に迫られて行う経営分析ではなく、日頃から訪問・窓口相談を通じて、小規模事業者の経営に活かすための経営分析を増やしていくことが重要であり、必要に応じ外部専門家等と連携する必要がある。また小規模事業者の IT 化への取り組みが遅れている現実があり、IT ツールの有効性に取組む必要がある。

(2) 支援に対する考え方

補助金・経営革新計画・創業・事業承継等の申請をきっかけとして事業計画策定のノウハウを学んでもらい、事業計画策定の意識を事業者に根付かせる。また補助金や融資だけの計画書にならぬよう経営分析支援とも連動し、経営分析・経営計画策定を通して自ら経営改善等を図る事業者へ促していく。さらに人手不足が課題である町内において DX・IT 推進への取り組みは必要であり、推進していくためのセミナーを開催する。

(3) 目標

支援内容	現状	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
事業計画策定件数	20件	20件	20件	20件	20件	20件
うち創業計画	-	2件	2件	2件	2件	2件
うち事業承継計画	-	1件	1件	1件	1件	1件
DX関連セミナー	-	1回	1回	1回	1回	1回

(4) 事業内容

①事業計画策定支援

【支援対象】経営分析を行った事業者を対象とします。(創業・承継含む)

【支援手法】経営指導員等が経営分析を行った事業者に事業計画策定の意義を啓蒙し、経営方針、経営目標、マーケティング戦略等を事業者と一緒に策定する。適宜、外部専門家も交えて検討を行い、事業計画の精度を高める。

②DX関連セミナーの開催

DXに関する意識、基礎知識の獲得を目的として、セミナーを開催する。セミナーを受講し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。

【対象者】意欲のある事業者、DXを活用する事で販売促進に繋がり売上増加が期待できる事業者。

【セミナー内容例】

- ・DXの基礎知識や具体的な活用事例
- ・生成AI等を活用した業務効率化
- ・ECサイトの利用方法
- ・ホームページ構築支援

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

融資あっせん後の事後調査や補助金採択後の追跡調査等の他、事業計画の策定支援を実施し事業者に対して経営指導員が巡回等の際に計画の進捗確認を行っているが、不定期であるため計画的なフォローアップになっていない。事業者の事業計画後の状況を定期的に把握し、新たな課題が出た場合は助言や指導を行い、事業計画の軌道修正等のフォローアップ支援を定期的実施することが課題。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が策定した事業計画の実現に向けて、定期的に事業の進捗状況確認や新たな経営課題について助言・指導を行い、高度かつ専門的な課題については、中小企業基盤整備機構、よろず支援拠点、事業引継ぎ支援センター等の専門機関との連携により課題解決に取り組み、必要に応じて各種融資制度の活用や小規模事業者向け施策の情報を提供し対象事業者の経営計画実現に向けて伴走型の支援を行う。

創業支援者は創業し開業に至るまで、事業承継支援者は事業を引き継ぎが完了できるまでフォローアップする。

(3) 目標

支援内容	現状	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和11年度
フォローアップ 対象事業者数	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
フォローアップ延べ 回数	80 回	80 回	80 回	80 回	80 回	80 回
売上増加事業者数	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件
創業数	—	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
事業承継数	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件

(4) 事業内容

①事業計画策定後は、四半期ごとに1回以上巡回訪問し、計画の進捗状況の確認や適宜フォローアップを実施。また新たな経営課題等がないか確認するなど、事業者に寄り添った支援を実施するよう努め、経営情報等は経営カルテに保存し、職員が共有できるように整理。進捗状況等は計画策定に関わった支援機関や専門家へ報告し、必要な指導・助言を受ける。

②事業計画と進捗状況とズレが生じている場合の対処法

進捗状況が思わしくない事業者に対して、当初の事業計画とのズレが生じている場合には、巡回訪問による聞き取りを行い、「対話」と「傾聴」による問題点や原因等の抽出によって、計画の変更または軌道修正を図る。

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

北谷町商工会では「北谷セレクト」により町産品商品のブラッシュアップ・商品開発・発掘を実施しているが認定後のフォローアップの強化が必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画に沿った販路開拓、新商品開発の取組成果を試す機会として、また評価を受ける機会として物産展・出展支援を実施する。また事業者自らが出展し市場の開拓や、お客様の声をダイレクトに聞くことで既存商品のブラッシュアップに等につなげたいと考える。またB to Cだけでなく商談会を活用しB to Bの機会を創出する。

(3) 目標

		現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
沖縄県産業 まつり	出店事業者数	2 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
	売上額/社	20 万円	20 万円	20 万円	20 万円	20 万円	20 万円
	商談会出展者	1 件	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件

(4) 事業内容

「沖縄の産業まつり」に事業者を出展させ B to C と B to B の機会を創出。BtoB 支援については商談がスムーズに進むよう事前に専門家等より出展時・出展中・出展後に取り組むべきこと等意見をもらい、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

【対象事業者】特産品を扱う事業者、飲食事業者等

【期待する効果】バイヤーの商談機会創出および成立、商品に対する意見集約・ブラッシュアップ

①沖縄の産業まつり

沖縄県最大の産業まつり。毎年 10 月に 3 日間開催され延べ参加人数は 30 万人にのぼる。一般客のみならず県内外からバイヤーが来場し、毎年数多くの商談が成立しています。

②守礼門プログラム

守礼門プログラムは、沖縄県内企業の県外販路開拓を支援する取り組み。食品や雑貨などを対象に、事前研修、商談会、バイヤー評価会を通じて商品力向上と販路拡大を後押しする。バイヤーの意見を踏まえた改善支援やフォローアップも行う総合的な支援制度。

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

現在、「経営発達支援計画検討委員会」を年に 1 回実施し、形式的に評価・検証を実施しているが、見直しまでには至っていない。事業の実施状況について、評価・検証を行い、効果的な事業実施のための PDCA サイクルの確立が課題である。

(2) 事業内容

当会の理事会と併設して、行政、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等をメンバーとした「外部有識者協議会」を年に 1 度（2 月開催予定）開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について 5 段階評価を行う。

当該協議会の評価結果は役員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、会報誌やホームページ等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

経営改善普及業務を実施するにあたり、経営指導員等には、従来の記帳指導・税務指導に加え、経営・需要分析、販路開拓等の専門的知識の習得、連携先への橋渡し役を果たすための知識習得等が求められている。また多様化する現代社会においては今まで以上に高いスキルが求められるようになってきており、近年でいえば創業・事業承継、DX 化など多種多様な支援スキル・ノウハウの向上が必要であると考ええる。

(2) 事業内容

①研修会への参加

沖縄県商工会連合会、中小企業大学校が主催する小規模事業者支援の研修会等へ経営指導員及び補助員を派遣し、創業・事業承継や DX 化などの支援能力向上を図り多様化する経営課題に対応していく。

②職員間の定期ミーティングを開催（月１回）

それぞれが研修会で学んだスキルやノウハウを共有、また会員事業所へ支援した内容を共有することで、職員同士の支援能力の向上や意見交換による質のブラッシュアップを図る。

③沖縄県商工会連合会スーパーバイザーの活用等による OJT の導入

経営指導員においては沖縄県商工会連合会スーパーバイザーのフォローアップを受けながら小規模事業者の支援に取組み適切な指導や助言内容を確認し、支援策の情報収集や専門家とのマッチング能力の向上を図る。補助員においても経営指導員が行う相談指導に同席して支援ノウハウを学び、基本的な経営指導業務に従事できるよう組織全体としての支援能力向上を図る。

④データベース化

支援を行った経営指導員等が基幹システム上の経営カルテに適時、適切にデータ入力を行い 支援中の小規模事業者の状況や支援内容を職員全員が相互共有するとともに、人事異動などで 担当が変わった場合でも質が落ちず継続した支援が行える体制を構築する。

⑤DX 推進に向けたセミナーへの参加

DX 推進への対応にあたり、経営指導員等の IT スキルを向上させ、小規模事業者のニーズに合わせた相談に対応するため、DX 関連にかかるセミナーへ積極的に参加する。また、県商工会連合会 所属の IT 関連の専門家とも連携を図り、IT 支援力の向上に努める。

1 1. 他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的な小規模事業者支援に関すること

（１）現状と課題

他の支援機関との情報交換は税務、金融等にて必要な事項のみ情報交換を行っていた。各関連の専門家、地域金融機関、沖縄振興開発金融公庫、よろず支援拠点等と連携し、小規模事業者へ迅速かつきめ細やかな支援策の提供が行えるよう、支援方策・支援ノウハウの情報共有が課題。

（２）事業内容

①沖縄県商工会連合会主催の地区座談会への出席（年 1 回）

宜野湾市、うるま市、読谷村、嘉手納町、北谷町、北中城村、中城村、西原町の 8 つの商工会で構成する中部地区商工会の各経営指導員と連携し、経営発達支援計画の推進における経営分析、売上向上に係る手法、成功事例等についての情報交換を図る。小規模事業者への課題解決に向けた支援ノウハウの一層の向上を図る機会とする。

②金融機関連絡会議への出席（年 2 回）

沖縄振興開発金融公庫と連携し、地域経済の動向、資金需要動向、金融支援策の手法について情報交換を行い、小規模事業者への金融支援に活かす。

(別表 2)

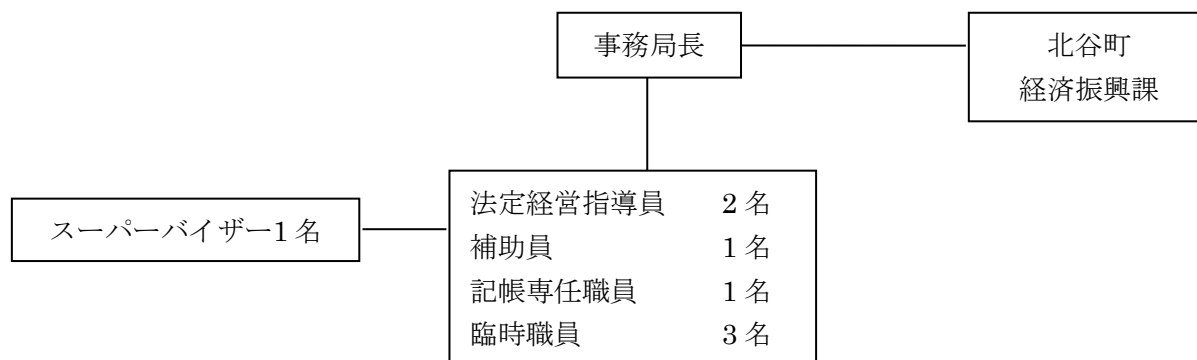
経営発達支援事業の実施体制

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)

経営発達支援事業の実施にあたっては、法定経営指導員を中心とする職員 8 名及び沖縄県商工会連合会中部地区スーパーバイザー 1 名との連携体制で実施する。



(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当該経営指導員の氏名、連絡先

氏 名：普久原誉也

連絡先：北谷町商工会

〒904-0101 沖縄県中頭郡北谷町上勢頭 837-1 番地

TEL：098-936-2100 / FAX：098-936-8845

②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

経営発達支援事業における実施及び指導・助言を行うと共に、効果的かつ適切な指導を行うため実施体制の見直しや職員間の連携強化、情報共有を推進する。また、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価（月 1 回）、事業の見直しへの提言や情報の提供等（四半期毎）を行う。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員（宮里昇一・普久原誉也）は、施行規則第 7 条第 2 項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①〒904-0101 沖縄県中頭郡北谷町上勢頭 837-1 番地

北谷町商工会

TEL：098-936-2100／FAX：098-936-8845／E-mail：chatan-s@chatans.jp

②〒904-0192 沖縄県中頭郡北谷町桑江一丁目 1 番 1 号

北谷町役場 建設経済部 経済振興課

TEL：098-982-7701／FAX：098-926-2174／E-mail：keizai-sinko@chatan.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	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
専門家派遣費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
講習会開催費	500	500	500	500	500
販路開拓支援費	400	400	400	400	400
委員会運営費	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、北谷町補助金、事業受託料収入、沖縄県補助金 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。

(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
①
②
③
連携して事業を実施する者の役割
①
②
③
連携体制図等
①
②
③