

経営発達支援計画の概要

実施者名	伊平屋村商工会（法人番号 4360005003339） 伊 平 屋 村（地方公共団体コード 473596）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	伊平屋村における人口減少や基幹産業の低迷による内需の縮小に対応するため、観光客など村外からの新たな需要の取り込みを図り、宿泊業、飲食業、小売業、製造業、サービス業等の小規模事業者の売上および利益の向上につなげることを目標とする。そのため、各事業者の強みを活かした経営力の向上や販路開拓、商品・サービスの付加価値向上等について、伴走型の支援を行い、村内経済の循環を高めていく。また、経営者の高齢化や後継者不足による廃業を抑えるため、事業承継に関する啓発や関係機関と連携した支援を行い、事業の世代交代と新陳代謝を促進することで、伊平屋村の小規模事業者の持続的な発展を目指す。
事業内容	1. 地域の経済動向調査に関すること 村内小規模事業者を取り巻く経済環境や動向について調査・分析を行う。 2. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談等を通じて、小規模事業者の経営状況の分析を行う。 3. 事業計画策定の支援に関すること 経営分析を行った事業者の中から、意欲ある事業者に対し事業計画策定の支援を行う。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後のフォローアップ支援を行い、計画の実行を支援する。 5. 需要動向調査に関すること 商品・サービスに関するアンケート調査等を実施し、需要動向の把握と分析を行う。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会・商談会等への参加支援や、IT・DXの活用による販路開拓支援を行う。
連絡先	伊平屋村商工会 〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27 番地 TEL 0980-46-2912 FAX 0980-46-2964 E-Mail iheya-shokokai@woody.ocn.ne.jp 伊平屋村観光交通課 〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27 番地 TEL 0980-46-2177 FAX 0980-46-2091 E-Mail suishin@vill.iheya.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

伊平屋村は、伊平屋島および野甫島の 2 島で構成される離島地域であり、人口減少と少子高齢化が進行している。人口動態の変化は、地域内需要の縮小や担い手不足を通じて、村内商工業の経営環境に影響を及ぼしている。こうした状況の中で、商工業の現状を把握することが重要となっている。

〈伊平屋村の商工業〉

伊平屋村の商工業は、宿泊業、飲食業、卸売・小売業、製造業等を中心に構成されている。経済センサスによると、卸売・小売業の事業所数は平成 21 年の 22 事業所から平成 26 年には 18 事業所へと減少している。また、宿泊業・飲食業についても、平成 21 年の 16 事業所から平成 26 年には 14 事業所へと減少しており、地域経済を支える主要な業種において事業所数の減少が見られる。

一方、黒糖、モズク、地酒等の地域資源を活用した加工品については、「ありんくりん市」や「離島フェア」、各種物産展への出展を通じて、村外への出荷実績を上げてきた。

また、国勢調査によれば、伊平屋村の人口は減少傾向にあり、高齢化率は上昇している。人口減少と高齢化の進行は、商工業を取り巻く経営環境に影響を与えている。

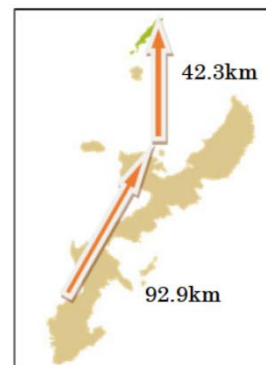


表 1:伊平屋村の産業別事業所数(経済センサス)

	農業 ・ 林業	建設業	製造業	運輸 ・ 郵便業	卸売業 ・ 小売業	金融 ・ 保険業	不動産 ・ 物品賃貸業	宿泊業 ・ 飲食業	生活関連 ・ 娯楽業	複合 サービス業	サービス業 (その他)
平成21年	2	14	10	3	22	0	2	16	5	2	6
平成24年	2	10	14	3	20	0	1	14	4	2	6
平成26年	2	9	16	3	18	0	1	14	5	3	7

表2:伊平屋村の人口推移(国勢調査より)

	平成22年		平成27年		令和2年	
	人口	高齢率	人口	高齢率	人口	高齢率
伊平屋村	1,385	25.2%	1,238	26.3%	1,126	29.6%

② 課題

人口減少と高齢化の進行により、村内需要に依存した経営環境は厳しさを増しており、事業所数の減少や経営者の高齢化、後継者不足が課題となっている。特に、卸売・小売業や宿泊業・飲食業など、地域経済を支える業種において事業所数の減少が進んでいる。

このため、地域資源を活用した特産品に関する取組を継続・発展させるとともに、村外需要を見据えた商品・サービスの展開を進め、小規模事業者が持続的に事業を継続できる環境を整えていく必要がある。(第 5 次伊平屋村総合計画及び第 2 期伊平屋村総合戦略を踏まえて)

記載)

(2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 地域ブランドの確立

人口減少に伴い村内需要が縮小する中、伊平屋村の小規模事業者が持続的に事業を継続していくためには、村外需要を安定的に取り込むことが不可欠である。そのため、黒糖、モズク、地酒等の地域資源を生かした既存の特産品の磨き上げに加え、これらの資源を活用した新たな特産品の開発を進め、伊平屋村としての統一的なブランド価値を高め、付加価値の向上と販路拡大を図ることが重要である。

10 年後においては、伊平屋村の特産品や商品・サービスが、一定の品質やストーリー性を備えた「伊平屋村ブランド」として村外に認知され、既存特産品と新たに開発された商品が相互に補完しながら展開されている姿を目指す。これにより、価格競争に陥らない持続可能な経営構造を構築し、地域内経済循環の強化につなげていく。

② 観光と連携した産業振興

伊平屋村の商工業は、宿泊業、飲食業、小売業等、観光と親和性の高い業種が多く、観光との連携は小規模事業者の売上確保や経営安定において重要な視点である。人口減少に伴い村内需要が縮小する中、観光を地域経済を支える重要な産業分野の一つとして位置付け、観光関連事業者を中心に支援を行うことで、村外需要を地域内に取り込む仕組みを構築していく必要がある。

具体的には、宿泊業、飲食業、小売業等が連携し、観光客の滞在中に地域内での消費が循環するよう、商品・サービスの磨き上げや情報発信、回遊性の向上に取り組むことが重要である。これにより、個々の事業者単体ではなく、地域全体としての付加価値向上を図る。

10 年後においては、観光を起点とした需要が地域内の小規模事業者へ広く波及し、宿泊・飲食・物販等が相互に補完しながら展開されている姿を目指す。観光と連携した産業振興を通じて、小規模事業者の経営基盤の強化と、地域経済の持続的な循環の確立につなげていく。

③ 起業・創業

村内における事業者数の減少や担い手不足が進行する中、地域経済の持続性を確保するためには、既存事業者への支援に加え、新たな起業・創業を促進し、地域経済の新陳代謝を図ることが重要である。特に、観光や地域資源を活用した分野においては、小規模であっても地域に根差した新たな事業が生まれる余地がある。

このため、地域資源を生かした商品・サービスの提供や、既存産業と親和性の高い事業分野を中心に、起業・創業に向けた環境整備や支援体制の構築を進めていく必要がある。起業・創業を一過性の取組とするのではなく、地域の実情に即した形で継続的に創出していく視点が求められる。

10 年後においては、地域内において起業・創業が継続的に生まれ、新たな担い手が小規模事業者として定着している姿を目指す。これにより、事業所数の維持・増加を図るとともに、地域経済に新たな活力をもたらすことにつなげていく。

④ 事業承継支援

伊平屋村の小規模事業者においては、経営者の高齢化が進行しており、後継者不在を理由とした廃業が増加することが、地域経済の縮小につながる要因となっている。人口減少や担い手不足が進む中、事業承継は個々の事業者の問題にとどまらず、地域全体の持続性に関わる重要な課題として位置付ける必要がある。

このため、事業承継を「事業終了の判断」として捉えるのではなく、事業の継続や次世代への引継ぎを前提とした経営課題として捉え、早期からの意識醸成や計画的な準備を促していくことが重要である。親族内承継に限らず、第三者承継を含めた多様な選択肢を視野に入れ、関係機関と連携しながら支援体制の構築を進めていく。

中長期的な視点に立ち、円滑な事業承継が進むことで、既存事業の継続や雇用の維持が図られ、地域内の事業基盤が安定している状態を目指す。事業承継支援を通じて、地域経済の縮小を抑制し、小規模事業者が持続的に事業を継続できる環境の整備につなげていく。

(第5次伊平屋村総合計画及び第2期伊平屋村総合戦略を踏まえて記載)

(3)経営発達支援事業の目標

「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」及び地域の現状と課題を踏まえ、地域資源を最大限に活用し、関係機関と連携した支援を行うことで、今後5年間の目標として次の2点を重点的に取り組む。

①:地域ブランドの確立

支援計画の認定期間(5年間)目標

KGI

地域資源を活用した商品・サービスの村外向け売上を安定的に確保し、対象小規模事業者の売上及び利益の向上を図る。

KPI

- ・地域ブランドを活用した商品・サービスを展開する小規模事業者数 5者
- ・村外向け販路(物産展、商談会、EC等)に取り組む小規模事業者数 5者
- ・ブランドを意識した商品改良・新商品開発に取り組んだ件数 3件

設定した理由

人口規模が小さく、事業者数も限られる地域特性を踏まえ、金額や件数を過度に積み上げる指標ではなく、「誰が」「どの取組に着手できたか」を把握できる指標を設定した。

KGIについては、村外需要の獲得による売上・利益の向上を最終的な成果として位置付け、KPIについては、地域ブランドを意識した商品・サービスの展開や販路開拓への取組状況を段階的に把握することで、成果との因果関係を確認しながら支援を進めるために設定している。

② 観光と連携した産業振興

支援計画の認定期間(5年間)目標

【KGI】

- ・観光と連携した取組により、売上又は利益が向上した小規模事業者数 3者

【KPI】

- ・観光関連事業者を対象とした支援件数 5件
- ・観光と連携した商品・サービスの磨き上げや情報発信に取り組んだ事業者数 5者

【設定した理由】

人口減少により村内需要が縮小する中、観光を通じて村外からの需要を取り込むことは、小

規模事業者の売上確保や経営の安定に直結する重要な手段である。宿泊業、飲食業、小売業等の観光と親和性の高い業種を中心に支援を行うことで、観光を起点とした消費の波及効果が期待でき、地域全体としての経済循環の強化につながるためである。

③ 起業・創業の促進

支援計画の認定期間(5 年間)目標

【KGI】

起業・創業による新規事業者の定着数 3 者

【KPI】

起業・創業に関する相談対応件数 5 件

創業に向けた事業計画策定支援件数 3 件

【設定した理由】

人口減少や担い手不足が進行する伊平屋村においては、事業所数の維持と地域経済の新陳代謝を図るため、新たな起業・創業の創出が重要である。一方で、島嶼地域という特性上、短期間で多くの創業件数を見込むことは難しいため、単なる件数の増加ではなく、相談対応から事業計画策定、関係機関との連携を通じた段階的な支援プロセスを重視する必要がある。このため、KPIには創業に向けた準備段階の取組を設定し、最終的に地域に定着する新規事業者数をKGIとして設定することで、実態に即した目標管理を行う。

④ 事業承継支援の推進

支援計画の認定期間(5 年間)目標

【KGI】

・事業承継により事業の継続が図られた小規模事業者数 3 者

【KPI】

・事業承継に関する相談支援を行った事業者数 5 者

・事業承継に向けた計画的な準備支援を実施した事業者数 3 者

・第三者承継を含む承継の方向性が整理された事業者数 3 者

【設定した理由】

伊平屋村では、経営者の高齢化や後継者不在を理由とした廃業が、地域経済の縮小につながる大きな要因となっている。そのため、事業承継の成果としては「承継が実現したかどうか」だけでなく、「廃業を回避し、事業が継続されているか」を重視する必要がある。

KPIについては、早期相談や計画的な準備段階を含めて支援状況を把握することで、円滑な事業承継につなげるプロセス管理を行うことを目的として設定する。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(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

伊平屋村商工会は、人口減少や高齢化の進行、事業者数の減少といった地域課題を踏まえ、小規模事業者が持続的に事業を継続・発展できるよう、伴走型支援を基本とした経営発達支援事業を実施する。

本事業の実施にあたっては、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方として整理した以下の方向性に基づき、地域の実情に即した支援を行うことで、目標の達成を図る。

① 地域ブランドの確立

達成方針

人口減少に伴い村内需要が縮小する中、伊平屋村の小規模事業者が持続的に事業を継続していくためには、村外需要を安定的に取り込むことが不可欠である。そのため、黒糖、モズク、地酒等の地域資源を生かした既存の特産品の磨き上げに加え、これらの資源を活用した新たな特産品の開発を進め、伊平屋村としての統一的なブランド価値を高め、付加価値の向上と販路拡大を図る。

あわせて、すでに整備されている統一ロゴを核として、商品表示や広報物等への活用を促進し、伊平屋村ブランドとしての一貫性を高めることで、村外需要を意識した商品展開の基盤を構築する。

設定した理由

品質や価値の訴求が不十分なままでは、価格競争に陥りやすく、持続的な経営が困難となる。地域資源を生かした特産品について、ブランドとしての一貫性を高めることにより、消費者からの信頼を獲得し、価格に依存しない販売が可能となるためである。また、既存の統一ロゴを活用することで、小規模事業者の負担を抑えつつ、実行性の高いブランド展開が期待できる。

② 観光と連携した産業振興

達成方針

観光を地域経済を支える重要な要素の一つとして位置付け、宿泊業、飲食業、小売業等の観光関連事業者を中心に、商品・サービスの磨き上げや情報発信の強化を進めることで、観光と連携した産業振興を図る。

観光客が村内で飲食、購買、体験等の消費行動を行いやすい環境づくりを進め、観光を契機とした地域内消費の拡大につなげていく。

設定した理由

人口減少により地域内需要が縮小する中、観光を通じて村外から人の流れを呼び込み、地域経済へ波及させることが重要である。観光関連事業者への支援を通じて消費機会を創出することで、小規模事業者の売上機会の拡大と経営の安定化が期待できるためである。

③ 起業・創業

達成方針

事業者数の減少や担い手不足に対応するため、地域資源や観光と親和性の高い分野を中心に、起業・創業を志す者が地域に定着できる環境づくりを進める。

地域の実情を踏まえた事業展開が可能となるよう、段階的な支援を行い、新たな小規模事業者の創出につなげていく。

設定した理由

伊平屋村の小規模事業者においては、経営者の高齢化や後継者不足により事業所数の減少が懸念されている。地域経済の持続性を確保するためには、新たな担い手の創出が不可欠であり、地域に根付いた起業・創業を促進することで、地域経済の新陳代謝と活力の維持につながるためである。

④ 事業承継支援

達成方針

経営者の高齢化や後継者不足に対応するため、事業承継を重要な経営課題として位置付け、事業者が早期から承継について検討できる環境づくりを進める。
親族内承継に限らず、第三者承継を含めた多様な選択肢を視野に入れ、円滑な事業の引継ぎが行われるよう支援を行う。

設定した理由

後継者不在を理由とした廃業は、地域経済の縮小や雇用の喪失につながる要因となる。事業承継を計画的に進めることで、既存事業の継続と地域機能の維持が可能となり、小規模事業者が持続的に事業を継続できる環境の整備につながるためである。

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】

村内事業者を対象にアンケート調査を実施し、地域の経済動向を把握している。調査結果については、関係団体等への情報提供や、小規模事業者が補助金申請を行う際の事業計画策定等に活用しているが、活用範囲は限定的なものとなっている。

【課題】

これまでは、村内事業者の状況を中心とした分析にとどまっており、国が提供するビッグデータや各行政機関が公表する統計情報を十分に活用した分析には至っていない。このため、管内小規模事業者を取り巻く外部環境をよりの確に把握することが課題となっている。
今後は、小規模事業者が新たな商品開発や販売方法、サービス提供方法を検討する際に必要となる地域経済情報を提供するため、RESAS等のデータを活用し、持続的な発展に資する有益な情報提供を行っていく必要がある。

(2)目標

支援内容	現状	R8	R9	R10	R11	R12
①地域の経済動向調査 分析の公表回数	1	1	1	1	1	1
②各種経済動向調査 分析の公表回数	0	1	1	1	1	1

(3)事業内容

①地域の経済動向調査

小規模事業者へのタイムリーな情報提供を目的として、「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向調査分析を行い、年1回公表する。

【調査手法】

経営指導員が「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、事業改革策定支援等に反映する。

②景気動向分析

村内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」を基に、管内小規模事業者の景気動向等について、調査・分析を行う。

【調査対象】

管内小規模事業者 10 社

(「建設業」「製造業」「小売業・卸業」「飲食業・宿泊業」「サービス業」から 2 社)

【調査手法】

経営指導員が巡回、窓口指導の際や、セミナー実施時等において調査票を配布し、その場で記入いただく。

【調査項目】

売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等

(4)調査結果の活用

調査した結果はHPIに掲載し、広く管内事業者などに周知する。

経営指導員等が巡回、窓口指導を行う際の参考資料として活用する。

分析結果を相談時に活用する事で、経営状況の把握や今後の事業計画策定を促すきっかけとする。

4.需要動向調査に関すること

(1)現状と課題

【現状】

これまでの需要動向調査については、既存商品の改良や新商品開発、販路開拓に向けた支援に活用することを目的として、県内で開催される特産品フェア等の場において実施してきた。

【課題】

本調査は、小規模事業者にとって消費者の意見や評価を直接把握できる有効な手段であることから、調査項目や分析内容、実施場所、実施時期等について検討を重ね、継続的に調査の精度及び質を高めていく必要がある。

(2)目標

項目	現状	R8	R9	R10	R11	R12
調査対象事業者数	0	2	2	2	2	2

(3)事業内容

商品の改良や新商品開発に向けたアンケート調査

【目的】

既存商品の改善や新商品開発に活用できる調査項目を設定し、データの収集・分析を行うことで、個社支援に資する需要動向調査を実施する。

【調査手法】

特産品等を製造する小規模事業者を対象に、支援対象事業者が提供する商品・サービスについてアンケート調査票を作成し、イベント等の出展会場や、支援対象事業者の店舗において、来店者に記入してもらう方法により実施する。

【サンプル数】

1支援事業者につき 20 件以上のサンプルを収集する。

【調査項目】

味、価格、見た目、パッケージデザイン、購入のきっかけ等、支援対象事業者が提供する商品・サービスの特性に応じた項目を設定する。

【調査結果の活用】

収集した調査結果については、経営指導員が分析を行い、事業者へフィードバックする。必要に応じて外部専門家の知見も活用し、商品改良や商品開発の精度向上につなげる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現在、商工会が実施している経営状況の分析は、主として金融支援や補助金申請支援を行う際に実施してきた。事業承継に関しては、経営指導員が巡回指導や窓口相談におけるヒアリング等を通じて状況を把握するにとどまっており、相談があった場合に関係機関と連携した支援を行ってきた。

【課題】

これまでの経営分析や経営計画策定は、補助金の採択や金融斡旋による融資の確定を主な目的として行われてきたが、今後は、事業者の持続的な発展につながるよう、より効果的な経営状況の分析と計画策定を行い、事業者自身が考え、主体的に実行へ移せるような支援を行う必要がある。

(2) 目標

支援内容	現状	R8	R9	R10	R11	R12
①事業承継 セミナー・個別支援	0	1	1	1	1	1
②経営分析 セミナー・個別支援	0	1	1	1	1	1
③経営分析事業者数	0	6	6	6	6	6

(3) 事業内容

①事業承継セミナーの開催又は個別支援の実施

小規模事業者の廃業防止を目的として、事業引継ぎセンター等の関係機関と連携し、事業承継に関するセミナーの開催や個別支援を実施するなど、啓発活動を重点的に行う。あわせて、事業承継支援を必要とする対象事業者の掘り起こしを図る。

②経営分析セミナーの開催又は個別支援の実施

セミナー又は個別支援を通じて、経営分析の重要性について周知するとともに、事業者自身が自社の財務状況や強み・弱み、機会等に気づききっかけを提供する。これにより、経営課題の把握や事業計画策定への活用について理解を深め、対象事業者の掘り起こしにつなげる。

【募集方法】

チラシを作成し郵送するとともに、ホームページにより広く周知を行う。また、巡回指導や窓口相談の際に積極的な案内を行う。

③経営分析の内容

【対象者】

日頃の巡回指導や窓口相談を行っている事業所、セミナー参加者の中から、意欲的な事業所を対象に選定する。具体的には、廃業予防等を目的とする小規模事業者から3社、外需獲得を目指す小規模事業者から3社の、合計6社を選定する。

【分析項目】

定量分析としての「財務分析」と、定性分析としての「SWOT分析」の双方を実施する。

《財務分析》

売上高、経常利益、損益分岐点、収支損益分岐点、限界利益率、総資本対経常利益率

《SWOT分析》

強み、弱み、脅威、機会

【分析手段・手法】

経済産業省が提供する「ローカルベンチマーク」や、中小機構の「経営自己診断システム」等のツールを活用し、経営指導員が対象事業者に対してヒアリングを行いながら、事業者とともに経営分析を実施する。

(4)分析結果の活用

- ・分析結果については、当該事業者へフィードバックを行い、事業計画の策定や経営改善の取組に活用する。
- ・あわせて、分析結果をデータベースとして整理・内部共有することで、経営指導員をはじめとする職員全体のスキル向上に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1)現状と課題

【現 状】

現在、小規模事業者に対する事業計画策定支援については、主に金融支援や補助金申請支援を行う際に実施してきた。

【課 題】

事業の改善や経営力強化につながる事業計画策定支援を、継続的に実施していくことが課題となっている。

また、小規模事業者においては、DX への取組が十分に進んでいない現状があり、EC や SNS 等の IT ツールの有効性について理解を促す取組が必要である。

(2)支援に対する考え方

小規模事業者が自社の強みを生かした事業計画に基づき取り組むことは、事業の持続的な発展を目指す上で重要である。これまで、金融支援や補助金活用の場面において事業計画策定支援を行ってきたが、融資や補助金の獲得を主な目的とした計画にとどまる傾向が見られた。

今後は、意欲ある事業者の経営力強化に資する経営分析及び事業計画策定支援を行うことを目指す。そのため、事業計画策定セミナーや個別支援において具体的な取組事例等を紹介し、自主的な事業計画策定に向けた意識醸成を図り、2 件の事業計画策定を目指す。

また、事業計画策定の前段階として、DX に関するセミナーや個別支援を実施し、小規模事業者の競争力の維持・強化につなげていく。

(3)目標

支援内容	現状	R8	R9	R10	R11	R12
①DX推進 セミナー・個別支援	0	1	1	1	1	1
②事業計画策定 セミナー・個別支援	1	1	1	1	1	1
③事業計画策定 事業者数	1	2	2	2	2	2

(4)事業内容①DX推進セミナーの開催または個別支援の実施

DXに対する意識の醸成や基礎的な知識の習得を図るとともに、ITツールの導入やWebサイト構築等、実際のDXに向けた取組を促進するため、セミナーの開催や個別支援を実施する。あわせて、意欲の高い事業者や、より専門的な知識を必要とする案件については、必要に応じてIT分野の専門家を派遣する。

【セミナー・個別支援の内容】

- ・DXの基本的な考え方及び具体的な活用事例
- ・SNSを活用した情報発信の方法
- ・ECサイトの活用方法 等

【募集方法】

チラシを作成し郵送するとともに、ホームページにより広く周知を行う。また、巡回指導や窓口相談の際に案内を行う。

②事業計画策定セミナーまたは個別支援の実施

【セミナー・個別支援の内容】

セミナー受講者や目標とする事業者に対し、経営指導員等が中心となって支援を行い、必要に応じて外部専門家も交えながら、事業計画書の策定につなげていく。

【募集方法】

経営分析を実施した小規模事業者を主な対象とし、窓口相談や巡回指導時の案内、郵送等により周知を行う。

③事業計画策定支援

【支援対象】

経営分析を行った事業者の中から、事業計画策定に向けた支援が必要な事業者

【支援手法】

経営分析を実施した事業者に対し、事業計画策定の意義について説明を行った上で、経営指導員が支援を実施する。あわせて、必要に応じて外部専門家も交えながら、実行性の高い事業計画の策定を支援する。

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

【現状】

事業計画策定後の支援については、これまで主に個別の事案が発生した際に助言や支援を行ってきた。また、事業の実施状況については事業者の自主性に委ねる部分が多く、定期的な確認やフォローアップは十分に行われていなかった。

【課題】

事業計画の達成度を高めるためには、策定後における継続的なフォローが必要である。これまで訪問回数が不定期かつ十分とは言えなかったことから、今後は定期的な巡回指導等を通じて進捗管理を行い、事業計画の実効性を高めていく必要がある。

(2)支援に対する考え方

①事業計画を策定したすべての事業者を対象とし、経営指導員等が四半期に 1 回の頻度で巡回訪問を行い、事業の進捗状況の確認や必要に応じた改善に向けた支援を実施する。

②定期的な巡回の中で、計画内容と進捗状況に乖離が生じている場合や新たな課題が確認された場合には、状況に応じて専門家を派遣し、課題解決に向けた支援を行う。

(3)目標

支援内容	現状	R8	R9	R10	R11	R12
①フォローアップ 対象事業者数	1	2	2	2	2	2
②頻度（延回数）	4	8	8	8	8	8
③売上増加 事業者数	—	1	1	1	1	1
④利益率2%以上 増加の事業者数	—	1	1	1	1	1

(4)事業内容

事業計画を策定した事業者を対象に、経営指導員が計画の実行に向けた進捗状況の確認や必要に応じた軌道修正等のフォローアップを四半期ごとに実施する。計画と実績に乖離が生じた場合には、課題の整理を行った上で、状況に応じて専門家や関係機関と連携し、専門家派遣制度の活用や助成金等の情報提供、融資の斡旋などを行う。これにより、事業者の意欲向上を図りつつ、事業計画の実効性を高めていく。

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

【現状】

これまで、小規模事業者に対する販路開拓支援として、各行政や沖縄県が主催する産業まつり等への参加を通じた支援を行ってきた。

【課題】

特産品を購入できる機会が、イベント出展時や村内小売店や本島内「道の駅」等に限られており、継続的な販路開拓につながっていない要因の一つとなっている。このため、新たに獲得した顧客をリピーターへとつなげていくことが課題である。

また、イベント出展前後や出展期間中におけるフォローが十分とは言えず、その結果として新たな販路の定着に結び付いていない点も課題となっている。

(2)支援に対する考え方

商品開発や新たな販路開拓に意欲のある事業者を対象に、販売イベントや商談会への出展に向けた事前・事後の支援を行うとともに、出展期間中においては、ディスプレイや商品陳列、ポップの効果

的な活用について助言を行う。

あわせて、DXに向けた取組として、データを活用した顧客管理や販売促進、SNSによる情報発信等、IT活用を通じた販路開拓に関する相談対応を、必要に応じて専門家の指導も交えながら実施する。

(3)目標

支援内容	現状	R8	R9	R10	R11	R12
①物産展・出展事業者数	8	8	8	8	8	8
売上額/者	—	20万円	20万円	20万円	20万円	20万円
②SNS活用支援事業者数	—	4	4	4	4	4

(4)事業内容

【対象者】

新たな販路の開拓・拡大に意欲があり、イベント等への出展を希望する事業者

①物産展等への出展支援

沖縄県商工会連合会が主催する「ありんくりん市」において、商工会がブースを借り上げ、小規模事業者の出展を支援する。出展にあたっては、経営指導員等が事前に食品表示の適正化や、売上向上につながる商品陳列方法、SNSを活用した情報発信等について助言を行い、出展効果の向上を図る。

【参考】

・ありんくりん市：沖縄県内最大規模の産業祭りである「沖縄の産業まつり」の一環として開催される特産品フェアであり、3日間の会期中には県内外のバイヤーや一般客、県外観光客等、約23万人が来場する。

【期待される効果】

・ありんくりん市への出展を通じて、商品や店舗の認知度向上、新たなBtoB販路の開拓、イベント出展に向けた一連の取組を経験する機会となる。

②SNS活用支援

近年、スマートフォンの普及により、販売促進手段としてSNSの活用が広がっている。現状では顧客層が近隣商圈に限られている事業者も多いことから、県内外の新たな顧客獲得を目指し、取り組みやすいSNSを活用した情報発信により、宣伝効果の向上を図るための支援を行う。

【対象者】

SNSを活用した広告や自社PR等により、新たな販路の開拓・拡大を希望する事業者

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】

年1回、経営発達支援計画評価委員会を開催し、当該年度に実施した事業について、委員から評価及び検証を受けている。一方で、その評価結果については、理事会等を含め内部での共有や公表は行っておらず、事業の進捗状況や評価内容を広く周知する仕組みは整備されていない。

【課題】

事業の評価及び検証については外部委員の意見を得ているものの、その結果が商工会内部や小規模事業者十分に共有されておらず、評価結果を次年度以降の事業運営や支援内容の改善に十分に生かし切れていないことが課題となっている。

今後は、事業の透明性及び実効性を高めるため、第三者による評価結果を活用し、事業内容の見直しや改善につなげていくとともに、評価結果の共有方法についても検討していく必要がある。

(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、EC導入件数、知財相談件数、売り上げ増加率〇〇%増加、売上総利益率〇〇%増加など。
- ・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）、法定経営指導員又は広域経営指導員、市町村担当者を含める。
- ・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要課題（DX推進、販路開拓、知財活用）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（近隣商工会・関係機関）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

- ・複数商工会、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、全国商工会連合会が実施するWEB研修や、沖縄県商工会連合会主催の経営指導員研修、中小企業大学校が実施する研修等に参加している。

【課題】

小規模事業者の持続的な発展を支援するためには、従来の経営指導に加え、経営分析、事業計画策定支援、販路開拓等に関する専門的な知識の習得や、関係機関との連携を円滑に進めるための調整能力が求められている。

職員ごとに支援年数や経験、支援方法に差があることから、支援スキルの底上げと均質化が喫緊の課題となっている。

(2)事業内容

①経営支援能力向上セミナーへの参加

経営指導員及び一般職員の支援能力向上を目的として、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」や、沖縄県商工会連合会主催の研修会等に参加し、売上や収益の向上、販路開拓、事業計画策定等に関する支援能力の向上を図る。

②DX推進に向けたセミナーへの参加

経営指導員等のITスキル向上を図り、事業者のニーズに応じた相談・指導を可能とするため、DX推進に関する相談・支援能力向上を目的としたセミナーに積極的に参加する。

<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)の取組

クラウド会計ソフト、電子決済システム等のITツールの導入や、補助金申請の電子化等

イ)事業者にとって外向け(需要開拓等)の取組

ホームページやSNSを活用した自社や商品・サービスのPR、情報発信方法等

③職員間の情報共有による能力向上

毎月1回、全職員が参加する情報共有会議を開催し、小規模事業者の経営状況や支援内容等について情報共有を行う。あわせて、経営指導カルテに適切に記録することで情報の蓄積と共有を図る。また、研修参加や専門家連携により得た知識についても、情報共有会議を通じて支援ノウハウとして共有する。

11. 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】

現在、各種研修会や説明会への参加を通じて、支援機関が実施する施策に関する情報収集や情報交換を行っている。また、経営指導員の座談会等において、支援ノウハウに関する意見交換を行っている。

【課題】

研修会や説明会等を通じた情報交換だけでは十分とは言えず、他の支援機関が実施する施策や支援手法について、より主体的に情報収集を行う必要がある。これにより、小規模事業者に対して迅速かつきめ細やかな支援策を提供できる体制を整えることが課題となっている。

(2)事業内容

①経営支援機関との連携支援の強化

沖縄県産業振興公社、中小機構基盤整備機構沖縄事務所、沖縄県事業承継・引継ぎ支援センター、沖縄県中小企業活性化協議会等と連携し、個別経営相談や定期的な相互巡回等を通じて、支援制度や支援手法に関する情報共有を行い、連携支援の強化を図る。

②金融機関との金融支援動向の情報共有強化

沖縄振興開発金融公庫や地元金融機関と連携し、個別の融資相談や融資相談会等を通じて、地域の経済動向や資金需要動向、金融支援の手法について情報共有を行い、小規模事業者支援に活用する。

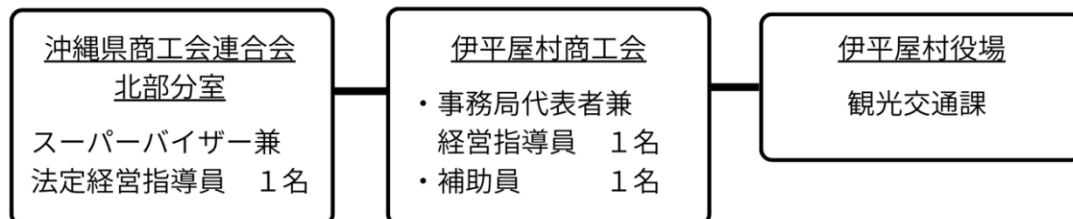
(別表2)

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)



(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：鉢嶺 学

【沖縄県商工会連合会 北部支部(名護市商工会内)】

〒905-0017 沖縄県名護市大中1丁目19-24

電 話：0980-52-4243

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提供を行う。

③広域経営指導員の可否

申請書に記載の経営指導員・鉢嶺 学は、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【伊平屋村商工会】

〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27

電 話：0980-46-2912 FAX：0980-46-2964

HP：<https://www.iheya-shokokai.com/>

Mail：iheya-shokokai@woody.ocn.ne.jp

②【伊平屋村役場 観光交通課】

〒905-0703 沖縄県島尻郡伊平屋村字我喜屋 217-27

電 話：0980-46-2177

HP：<https://www.vill.iheya.okinawa.jp/>

Mail：suishin@vill.iheya.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)

	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度	12 年度
必要な資金の額	600	600	600	600	600
1. 経済動向調査	100	100	100	100	100
2. 需要動向調査	100	100	100	100	100
3. 経営状況分析	100	100	100	100	100
4. 事業計画策定支援	100	100	100	100	100
5. 事業計画策定後の 実施支援事業	100	100	100	100	100
6. 新たな需要開拓	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
県補助金、村補助金、会費、手数料収入、その他

(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
連携者なし
連携して実施する事業の内容
①
連携して事業を実施する者の役割
①
連携体制図等
①