

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名</p>	<p>備前東商工会 (4260005008059) 備前市 (332119)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和8年4月1日～令和13年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>備前東商工会と備前市が共同で下記を目標として事業に取り組む。 (1) 地域ブランド「日生カキオコ」を核とした、地域全体の魅力向上 (2) 生産性の向上 (5S・省力化・自動化・新商品や新サービスの開発) (3) 創業・移住創業支援 (4) 事業承継支援 (5) 地域コミュニティの活性化</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容 (1) 地域の経済動向調査・需要動向調査に関すること ・備前市及び周辺地域の産業構造分析 (年1回) ・商品・サービスの消費者ニーズ調査 (2) 経営状況の分析に関すること ・中小機構が提供するツールを活用した経営状況の把握と診断 (3) 事業計画策定支援に関すること ・事業計画策定セミナー (年1回) ・個別相談会 (年12回) ・巡回窓口相談による相談対応 (4) 事業計画策定後の実施支援に関すること ・巡回相談によるサポート ・個別相談会 ・外部専門家との連携によるサポート (5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・地域発の商品・サービスの情報発信 ・製造業等の情報発信 ・展示商談会への出展支援</p> <p>※ (1) から (5) を組み合わせ実施し、地域ブランド力向上を実現する。</p>
<p>連絡先</p>	<p>備前東商工会 本部 〒701-3202 岡山県備前市日生町寒河 2570-31 電話 0869-72-2151 FAX 0869-72-2153 bizenhigashi@okasci.or.jp</p> <p>備前市 産業観光部産業振興課 〒705-8602 岡山県備前市東片上 126 TEL:0869-64-1848 / FAX:0869-64-1850 bzsangyou@city.bizen.lg.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 地域概要

備前東商工会(以下、「本会」)は、岡山県東部、兵庫県との県境に位置し、平成17年3月22日に旧備前市と旧和気郡日生町、旧吉永町の1市2町が合併した備前市にある商工会である。

行政合併に伴い、平成18年4月1日に旧日生町商工会、旧吉永町商工会、旧三石商工会(備前市三石)の3つの商工会が合併し現在に至っている。

備前市は岡山県南東部に位置し、面積は258.14km²(東西25km、南北30km)有し県土の3.6%を占めている。そして本会は、備前市の面積の62.2%の地域を管轄している。



本会本部がある日生エリアは、岡山県の東南端に位置し、兵庫県赤穂市と隣接しており山地が海にせまり平地が少ない本土と瀬戸内海国立公園の中央に位置する大小13の島からなる日生諸島からなっている。主産業は漁業、観光業、海運業。カキ養殖が盛んで岡山県は全国3位の水揚げ量を誇り、カキオコとよばれる全国区となったご当地グルメで町おこしを行っている。漁港で魚介類を中心とした「五味の市」が開かれ県内はもとより京阪神からの客で賑わっている。海運業において、ケミカルタンカーは全国シェアの2割を占め、業界内では有名な町である。

吉永支所がある吉永エリアは、国宝・重要文化財(建造物)の講堂が残る「旧閑谷学校」の最寄り駅がある他、岡山県指定の町並み保存地区「八塔寺ふるさと村」がある。

三石支所がある三石エリアは、備前市の北東部に位置する。明治初期、三石で産出される「ろう石」が耐火物原料に適することが発見されて以降、耐火物メーカーが続々と進出。周辺には原料粉碎やプレス金型を製造するメーカー等が集積し、一大工業地帯に発展した。備前市は、日本の耐火物の三割強を生産する耐火物関連企業の集積地である。

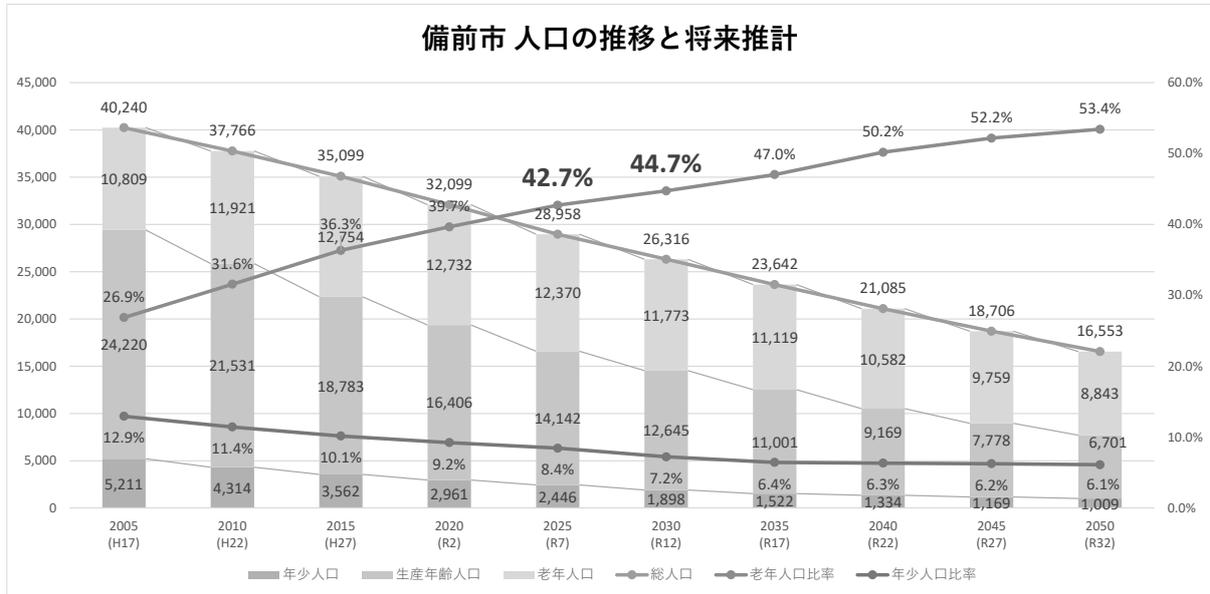
道路は、東西に山陽自動車道、岡山ブルーライン、国道2号及び国道250号が通っている。鉄道は、JR山陽本線と赤穂線が東西に通る、商工会の本部支所の近くにそれぞれ駅があり、岡山駅、姫路駅へ60分以内とアクセスが良い。海上では定期船が運航し、日生諸島の3つの島と本土を繋いでいる。

	備前市	備前東商工会管轄地域			
		旧日生町	旧吉永町	三石地区	計
面積	258.14 km ²	35.89 km ²	88.68 km ²	36.04 km ²	160.61 km ² (市全体に占める割合 62.2%)
総人口(R7.4.30)	30,520人	5,954人	3,899人	2,046人	11,899 (市全体に占める割合 38.9%)

②人口

ア. 備前市の人口推移と将来推計

備前市の総人口は、国勢調査で平成17年には40,240人であったが、推計で令和7年には28,958人、令和12年には26,316人と減少していく見込みである。少子高齢化の進展も深刻であり、高齢化率は令和7年度で42.7%となり、日本国内の高齢化率29.4%(令和7年9月15日現在:総務省)を13.3ポイント上回る。高齢者が増加しているのに対し、生産年齢人口と年少人口の減少が今後さらに進むことが予測される。

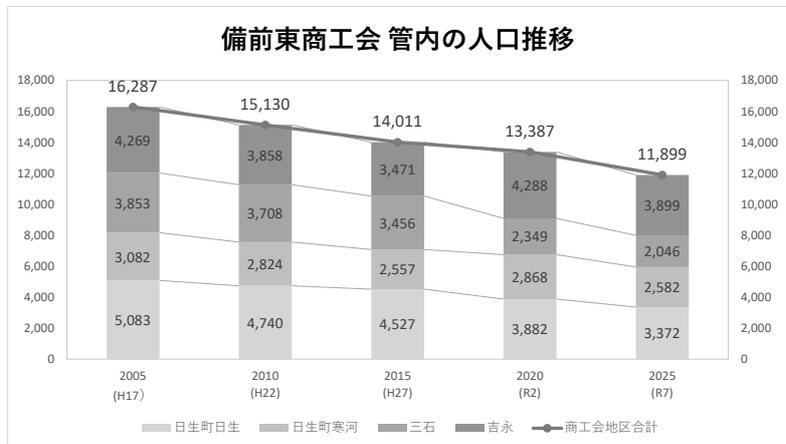


出所:実績値:国勢調査(1980年~2020年)

推計値:国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(令和5年推計)日本の将来推計人口」

イ. 本会管内人口

本会管内の人口は、令和7年4月時点で11,899人となっており、平成17年の人口16,287人と比較すると、4,388人減少(▲26.9%)している。日生町日生地区(▲33.7%)と三石地区(▲46.9%)の減少率が高い。



出所:備前市の統計より本会にて作成

ウ. 昼間人口

備前市は、耐火物製造業を中心に、他市町からの通勤者が多く、昼夜間人口比率は県内でも高い数値となっており、産業のまちという側面が強い。

昼夜間人口

各年10月1日現在

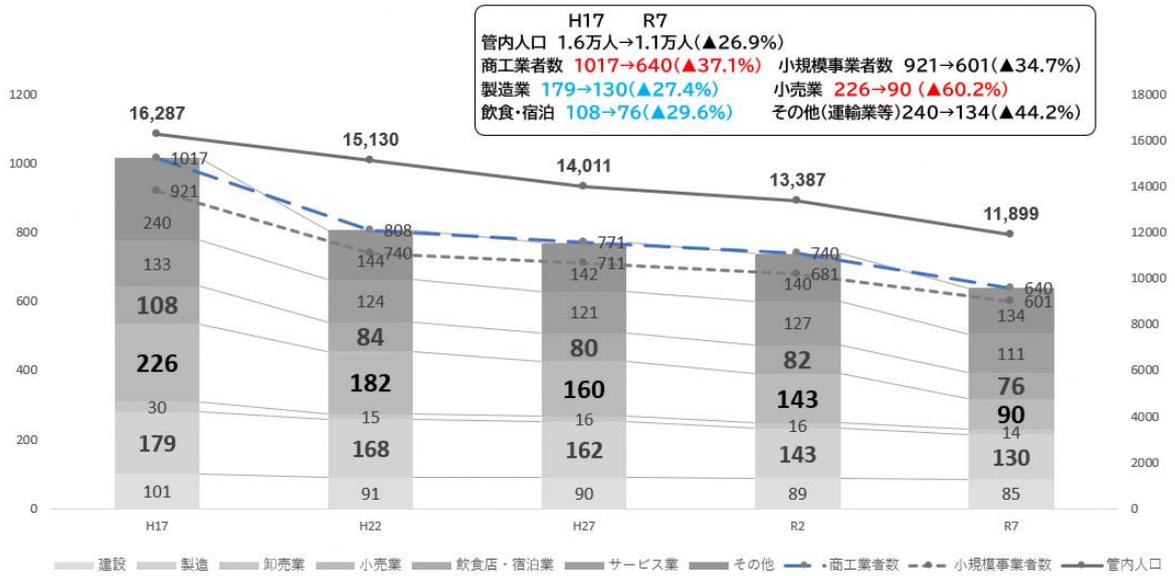
区分	昼間人口	夜間(常住)人口	夜間(常住)人口に対する 昼間人口の割合
平成22年	38,953	37,839	103%
平成27年	36,640	35,179	104%
令和2年	34,132	32,320	106%

出所:国勢調査

③産業(業種別商工業者数の推移、課題)

グラフエリア

備前東商工会管内 業種別商工業者数の推移



※出所 岡山県商工会連合会「商工会の現状」より本会にて作成

商工業者は平成17年から令和7年の間で▲37.1%減少(H17:1017→R7:640)。人口減少率を10.2ポイント上回る。業種別では、人口減少と高齢化の影響を受けやすい小売業が▲60.2%減少した。

建設業：深刻な人手不足により、若年入職者の確保・育成が喫緊の課題となっている。

製造業：耐火物関連企業が集積しており、事業者数は130者。「その他」に次いで多い。

鉄鋼需要の変動(鉄鋼生産量の増減や、製鋼技術の進化)が耐火物需要に影響を与えており、新商品開発や海外などの新たな販路開拓、人手不足対策として省力化や自動化が課題である。

卸売業・小売業：本会管内は、岡山市の中心部まで約40km、赤穂市まで約10kmの位置にあり、経済圏は、西は岡山市までの県南地域、東は西播磨地域まで含まれる。生産年齢人口を中心とする商圏内人口の減少と市外にある大型店の増加により地域の商店の経営環境は厳しい。市場や消費者ニーズの変化への対応、商圏や顧客層の拡大、買い物弱者への対応が課題である。

飲食業・宿泊サービス業：ご当地グルメで有名な「日生カキオコ」などで備前市は全国的に知られているが、季節により繁閑差が大きく、観光客数も減少傾向にある。備前焼や旧閑谷学校等の地域資源を活用した周遊型・体験型観光の充実により、「通過型」から「滞在・周遊型」観光への転換を図り、観光業以外の幅広い産業の活性化に繋げていくことが重要な課題である。また、廃業数と開業数が全業種で最も多く、事業承継対策と十分な創業準備が課題である。建設分野の価格高騰により、施設・設備の維持や大規模改修コストの負担も課題である。

サービス業：高齢者向けサービス業の開業がある一方、理美容業やクリーニング店など生活関連サービス業において高齢化による廃業が増加。買い物弱者や交通弱者への対応が課題である。

水産業：備前市日生町は、牡蠣養殖業が県下の生産量を誇り、漁船漁業も盛んであることから主要産業の一つである。「五味の市」や「真魚市」の両市場は、漁業者と消費者の交流の場であると同時に、観光地としての側面を持ち、地域活性化の観点からも重要なものとなっている。気候変動による牡蠣の生育不良、水産資源の減少、漁業従事者の後継者難などが顕在化しておりその対応が課題である。

④地域の重要課題

上記①～③の現状分析の結果、本会が管轄する地域の重要課題は下記の五点である。

- ・地域ブランド「日生カキオコ」を核とした、地域全体の魅力向上
- ・製造業等既存事業者の生産性向上（5S・省力化・自動化・新商品や新サービスの開発）
- ・創業・移住創業支援による新たな担い手の確保
- ・事業承継支援ニーズ増加への対応
- ・地域コミュニティの活性化

(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「日生カキオコ」を核とした、地域全体の魅力向上

10年後における地域のあるべき姿:「日生カキオコ」が日本トップクラスの知名度と強力なブランド力を持つ。備前焼や旧閑谷学校などの地域資源を活用した周遊型観光が充実し、観光入り込み客数が大幅に増加し、その消費が地域全体へプラスに波及する。

理由:人口減少で域内需要が減少する中、地域外の資金・人材を呼び込むことが、地域経済の活性化に不可欠である。「日生カキオコ」の認知度がさらに上がり、その他の地域資源も合わせて売れるようになることで、地域イメージ向上に結びつき、交流・定住人口増加に繋がる。



②生産性の向上（5S・省力化・自動化・新商品や新サービスの開発）

10年後における地域のあるべき姿:5Sによる現場改善、設備投資による作業工程の自動化や業務標準化等により、労働生産性が向上し、繁忙・閑散の変動にも少人数で安定稼働できる。多工程持ちによる多能工化が進み現場が活性化する。

省力化によって生まれた余剰労働力を新商品や新サービスの開発に再配分する。

市場の変化に対応して商圈の拡大や商品・サービスの見直し等を行い経営力向上を図る。

理由:構造的な人手不足と原料価格の高騰が続く環境下では、多能工を育成し全員が効率的に仕事をして、少人数でも生産量が向上し利益を計上できる体制づくりが必要である。

顧客ニーズの変化、技術革新、差別化には、新商品・新サービスの開発が必要である。

③創業・移住創業支援

10年後における地域のあるべき姿:管内において創業者や移住創業者が増加し、年間の創業数が5件、5年生存率8割を維持する姿である。空き店舗や空き家の活用数が拡大して、人が集まり、まちが賑わう。

理由:経営者の高齢化と後継者不足が顕在化している。地域住民による創業や東京・大阪圏等からの転入者による移住創業により、地場産業の活性化を図る必要がある。空店舗や空家の活用は、景観悪化を防ぎつつ、初期費用を抑えて低リスクでビジネスを開始できる可能性がある。

④事業承継支援

10年後における地域のあるべき姿:事業承継（親族内承継、第三者承継、M&A）の方法が普及し、経営資源が次世代に引き継がれていく姿。

理由:企業がこれまで培ってきた財産（人・物・金・知的資産）を円滑に引き継ぐことは、廃業を防ぎ、次世代経営者による企業の成長につながる。廃業する場合、経営資源の一部を創業者等へ有償譲渡すれば、廃業費用の一部を賄うことは可能。創業者も事業を素早く立ち上げることができる。

⑤地域コミュニティの活性化

10年後における地域のあるべき姿：日生、三石、吉永の各地区において、コミュニティ活性化のため、継続的なイベント開催を通じて地域住民と商工業者の交流を促進することで、参加者が徐々に増え、住民の利便性向上と地域課題の解決が実現する姿。

理由：急速な人口減少が進み、生活関連サービスの縮小・撤退により地域住民の生活利便性が低下している。イベント開催により、住民と商工業者が交流する場をつくり、地域課題の解決につながるきっかけや新たな担い手を作る必要がある。

(3) 経営発達支援事業の目標

①地域ブランド「日生カキオコ」を核とした、地域全体の魅力向上

支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I	観光客数（岡山県観光客動態調査） 日生・日生諸島 355 千人／年（R6 実績 342 千人） 備前・閑谷学校 268 千人／年（R6 実績 255 千人）
K P I	日生カキオコ取扱店舗数 15 店舗 観光施設入場者数（五味の市）22 万人/年 "（閑谷学校）6.5 万人/年 周遊型観光の提案回数 5 件
設定した理由	観光客数の増減は、宿泊業、飲食業、交通業、小売業といった広範な関連産業に直接的な経済効果をもたらす指標である。 主要観光施設の来場者数は、観光客数増加に繋がる指標である。

②生産性の向上（5S・省力化・自動化・新商品や新サービスの開発）

支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I	付加価値額 年平均3%以上の伸び率の達成
K P I	経営革新計画の承認件数 5 件（1 件×5 年） 5S・省力化・自動化・新商品や新サービス開発の取組件数 25 件（5 件×5 年）
設定した理由	付加価値額は単なる売上高ではなく、企業が独自に生み出した価値を測る指標であり K G I に相応しい。経営革新の承認件数と省力化等の取組件数は、付加価値額向上に向けた支援を定量化し、評価、改善に繋がる。

③創業・移住創業支援

支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I	創業件数 15 件（3 件×5 年）、5 年生存率 8 割
K P I	創業計画の策定支援 15 件（3 件×5 年） 創業塾の開催 5 回（1 回×5 年） 創業融資・補助金の採択 10 件（2 件×5 年）
設定した理由	K G I は創業の量と質を示す指標である。K P I は創業予定者の掘起し、創業計画、資金計画の策定支援、伴走支援の創業プロセスを定量化し、ボトルネックを特定して改善できるようにするためである。

④事業承継支援

支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I	承継完了 5 件（1 件×5 年）※廃業事業者の経営資源の譲渡を含む
K P I	承継診断実施 45 件（9 件×5 年）、事業承継計画策定 5 件（1 件×5 年） マッチング成立 5 件（1 件×5 年）

設定した理由	承継完了件数は、事業承継支援の最終目標である。K P Iは、承継支援のプロセスを可視化し、K G Iの達成に結びつく指標である。
--------	--

⑤地域コミュニティの活性化

K G I	新たな担い手（創業者等）の数 5者
K P I	イベントの開催回数 8回／年 新規出店者数 1者／回
設定した理由	新たな担い手の定着は、地域コミュニティ活性化の最終目標である。K P Iは、新たな担い手の誕生に直結する指標である。

■備前東商工会 経営発達支援事業の目標

観光と産業のまち 備前東商工会 経営発達支援事業の目標

【地域の現状及び課題】

①人口・商工業者数
 ・20年間で備前東商工会管内人口は▲26.9%減少(H17:1.6万人→R7:1.1万人)
 →需要縮小や後継者・労働力不足が顕在化
 ・商工業者は▲37.1%減少(H17:1017→R7:640)。人口減少率を10.2ポイント上回る
 →人口の減少に加え経営者の高齢化が主要因

②産業
建設業: 深刻な人手不足→若年入職者の確保・育成が課題
製造業: 耐火物関連企業が集積。鉄鋼需要変動の影響、深刻な人手不足
 →新商品開発や販路開拓。省力化や自動化による生産性向上が課題
卸売業・小売業: 商圏内人口の急減。
 →市場・消費者ニーズ変化への対応、商圏・顧客層拡大等が課題
飲食・宿泊サービス業:
 「カキオコ」は全国区のご当地グルメ。繁閑差、観光客数減少
 →「滞在・周遊型」観光への転換、観光業以外の産業への波及効果拡大が課題
サービス業: 高齢化による廃業が増加
 →買物弱者や交通弱者への対応が課題
水産業: 牡蠣養殖は県下の生産量。市場は観光地としての側面もある
 →漁業従事者の後継者確保、気候変動による牡蠣生育不良等への対応が課題

【第3次備前市総合計画(後期基本計画)】
 計画期間: 令和7年度～令和11年度 (案)

政策4.地域の活力を生む産業を振興させるまち
P42<市の政策推進において特に重要な課題>

- ・雇用創出と企業誘致の推進:
安定した雇用の場確保と新規企業の立地促進
- ・担い手不足への対応:
 農林水産業・海運業における**後継者育成と新規参入支援**
- ・地域資源の総合的活用と広域観光連携:
備前焼・旧閑谷学校等を活用した観光・産業振興
- ・空き家・空き店舗の活用促進:
創業支援と移住促進のための拠点整備
- ・デジタル技術の活用: 鳥獣害対策・**観光DX・情報発信力強化**
- ・コンパクトシティの実現: 立地適正化計画に基づく都市機能集約
- ・移住者の地域定着支援: **移住後のコミュニティ形成と生活支援**

【地域の重要課題】

①地域ブランド「日生カキオコ」を核とした、地域全体の魅力向上 ②既存事業者の生産性向上(5S・省力化・自動化・新商品や新サービスの開発)

③創業・移住創業支援による新たな担い手の確保 ④事業承継支援ニーズ増加への対応

⑤地域コミュニティの活性化

【小規模事業者に対する長期的な振興のあり方・経営発達支援事業の目標(KGI・KPI)】

①地域ブランド「日生カキオコ」を核とした、地域全体の魅力向上
 →KGI 観光客数の増加 日生・日生諸島 355千人／年(R6実績342千人) 備前・閑谷学校 268千人／年(R6実績255千人)
 →KPI 日生カキオコ取扱店舗数 15店舗 周遊型観光の提案回数 5件 観光施設入場者数(五味の市)22万人/年(閑谷学校)6.5万人/年

②生産性の向上(5S・省力化・自動化・新商品や新サービスの開発)
 →KGI 付加価値額 年平均3%以上の伸び率の達成
 →KPI 経営革新計画の承認件数 5件(1件×5年)、5S・省力化・自動化・新商品や新サービス開発の取組件数 25件(5件×5年)

③創業・移住創業支援
 →KGI 創業件数 15件(3件×5年)、5年生存率8割
 →KPI 創業計画の策定支援 15件(3件×5年)、創業塾の開催 5回(1回×5年)、創業融資・補助金の採択 10件(2件×5年)

④事業承継支援
 →KGI 承継完了5件(1件×5年)※廃業事業者の経営資源の譲渡を含む
 →KPI 承継診断実施 45件(9件×5年)、事業承継計画策定 5件(1件×5年)、マッチング成立 5件(1件×5年)

⑤地域コミュニティの活性化
 →KGI 新たな担い手(創業者等)の数 5者
 →KPI イベントの開催回数 8回／年 新規出店者数 1者／回

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地域ブランド「日生カキオコ」を核とした、地域全体の魅力向上

達成方針1：商標「カキオコ」のブランド力強化

カキオコのコンセプトを再定義して、日生カキオコまちづくりの会のホームページで発信する。認定店を紹介する「日生カキオコマップ」、全店共通の「のぼり」や「ポスター」を作成し、面的な販路開拓支援を行う。マスコミの取材協力を積極対応し国内外での知名度向上を図る。

設定した理由：カキオコの特徴をホームページで発信することで、それを見た消費者は「どんな味がするのだろう、一度食べてみたい」と強い好奇心を抱く。共通マップやのぼりは、消費者の興味を引き、店舗への来店動機となる。マスコミによる発信は、ブランド力強化となる。

達成方針2：「カキオコ」取扱店舗数の維持

カキオコ取扱店の内、3割の経営者は高齢であり事業承継の時期を迎えている。事業承継と創業支援強化により、取扱店舗数を維持して、全国の「カキオコファン」の期待に応じていく。

設定した理由：年間約19.7万人に及ぶグルメ観光客の受け皿と店舗数の維持は必須である。

達成方針3：周遊型観光コースの提案

国宝（建造物）のある旧閑谷学校、備前焼、日生諸島、市内の多様な飲食店や小売店などを結ぶ周遊型観光を提案する冊子を作成する。宿泊施設や観光案内拠点を通じて配布し周遊を促す。

設定した理由：グルメ観光の課題としてグルメ以外のアクティビティ不足がある。市内の店舗や地域資源を紹介してグルメ観光の効果を地域へ波及させる。

②生産性の向上（5S・省力化・自動化・新商品や新サービスの開発）

達成方針1：生産性向上診断・省エネ診断の実施・事業計画の策定支援

巡回相談により生産性向上診断・省エネ診断を実施する。相談内容に応じて、専門家と共に改善手段と改善効果を検討する。診断後、事業計画のテンプレートを提供し、社内外関係者・金融機関の合意形成を得る資料作成を伴走支援する。

設定した理由：深刻な人手不足、原材料等のコスト高、金利負担の増加が続く環境下において、生産性向上は経営改善に不可欠。現地診断を起点とした多角的なアプローチが必要である。

③創業・移住創業支援

達成方針1：創業支援対象者との接点強化

備前市等と連携して創業塾を毎年開催する。商工会窓口に創業ワンストップ相談窓口を設置して、創業前から創業後まで一貫した経営相談に対応する。

設定した理由：創業予定者は創業準備段階で「資金調達」「販路開拓」「経理・税務」といった多くの課題に直面するが1人で全ての課題を解決できない。支援者との接点を増やすことで、事業の成功率が向上する。

達成方針2：計画策定、資金調達、経理・税務、販路等をワンストップで支援

創業予定者等の相談に商工会の窓口でワンストップ対応する。創業計画書や資金繰り表のテンプレートを提供し、自分自身で作成できるよう伴走する。創業後は、経理・税務・販路等事業者個々の経営課題解決を支援する。

設定した理由：創業者は現場仕事に加えて経営判断を行っており非常に忙しい。そうした創業者の支援には、ワンストップで対応して、一度の相談で様々な課題解決を行う必要がある。

④事業承継支援

達成方針1：早期診断と事業承継計画策定

60歳以上の経営者に承継診断を実施し、人、資産・知的資産の棚卸を行う。後継者を確保している場合は事業承継計画の策定を支援する。事業承継・引継ぎ支援センターと連携して「関係者の理解」「株式・財産の分配」「後継者教育」等事業承継に必要な対策を伴走支援する。

設定した理由：現状を正しく把握することで、承継の方法が明確になる。事業承継計画策定により関係者の期待が整合し、金融支援も得やすくなる。早期着手は選択肢を広げ、税務リスク低減や企業の価値向上に繋がる。

達成方針2：第三者承継のマッチング体制

診断結果、親族内後継者を確保できない場合、事業承継・引継ぎ支援センターと連携して第三者承継を支援する。第三者の後継者を確保出来ない場合、事業売却と円滑な廃業を支援する。

設定した理由：事業承継・引継ぎ支援センターと連携することで、親族外承継が事業承継の選択肢に加わり、黒字廃業の増加といった地域経済の喪失を小さくできる。後継者が確保できない場合、事業売却すれば経営資源が地域の企業へ引き継がれる。

⑤地域コミュニティの活性化

達成方針1：地域コミュニティ活性化のためのイベント支援

日生、三石、吉永の各地区において、コミュニティ活性化のため、継続的なイベントの支援を通じて地域住民と商工業者の交流を促進する。新たな担い手が生まれ、地域を牽引するリーダーとなる。

設定した理由：急速な人口減少地区では、生活関連サービスの縮小・撤退により地域住民の生活利便性が低下している。イベント開催により、賑わいを創出し、新たな担い手が活動する場を提供する必要がある。

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】

本会管内の小規模事業者が地域の市場規模や消費動向を十分に把握できておらず、感覚的な経営判断に頼りがちな状況が見受けられる。備前市は、周辺市町村と比較し人口減少や高齢化が進み、需要構造が変化しているにも関わらず、その実態を捉えるための情報収集が行われていない。

【課題】

マンパワー不足により地域経済動向の調査や分析を行う体制が整っておらず、地域の景況感や需要動向を個社支援等で把握するに留まっている。業種間で横断的に活用できる客観的な根拠（データ）に基づく提案が行いにくい状況となっている点が課題である。

補助金申請や事業計画策定の支援件数は年間約20件あるが、需要を見据えた戦略策定まで踏み込むには、地域データの活用が欠かせない状況である。正確かつ最新のデータを提供することで小規模事業者が地域の変化を理解した上で持続的な経営判断を行える環境づくりが求められている。

(2) 目標

	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産業構造分析 (RESAS活用)	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

① 産業構造分析（RESAS活用）

地域の人口動態、産業構造、商圈状況、観光動向などの情報収集・分析を実施する。分析結果は、商工会が行う事業計画策定支援・補助金申請支援の場面で活用し、小規模事業者が客観的なデータに基づく戦略立案を行えるよう支援体制を強化する。また必要に応じて自治体や統計機関の公開資料等もクロス集計し、精度の高い地域動向情報を収集する。

- ・調査対象：地域全体の産業別構成、企業間取引、付加価値額
- ・手法：RESASの「マーケティングマップ」「観光マップ」「人口マップ」「産業構造マップ」「地経済循環マップ」を活用する
- ・目的：地域の動きをデータでつかみ、小規模事業者が将来を見据えた経営判断や販路開拓ができるよう支援する

(4) 調査結果の活用

・需要を見据えた戦略策定での活用

RESASによる分析結果を行政機関の公開データと併せて整理・比較した情報（クロス集計）を、個別相談や事業計画策定支援の場面で活用し、小規模事業者ごとの経営課題の明確化と市場ニーズを踏まえた戦略立案につなげる。

・販路開拓、商品改良への活用

地域全体の産業構造を把握し、新たな需要の兆しや課題の早期発見につなげるとともに、必要に応じて巡回指導やセミナー、会報等を通じて情報を共有し、小規模事業者の販路開拓や商品改良に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

本会では、個別相談や巡回支援の場面で職員が直接ヒアリングした情報や、インターネット・SNS等を通じた情報収集により需要動向を把握してきた。しかし、体系的な調査は実施しておらず、収集した情報が職員間で十分に共有されていないことから、活用は限定的な範囲にとどまっている。

また、本会管内は観光や外部からの需要流入が地域経済を支えており、小規模事業者が外部需要の取り込みに向けた取組を求められる状況にある。

【課題】

内部需要の成長性が乏しい中で、小規模事業者が販路拡大や商品改良、事業再構築を行うには、外部需要の変化を適切に捉えることが重要であるものの、その根拠となるデータが不足している点が大きな課題となっている。

(2) 目標

	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新商品開発等の 調査対象事業者数	—	2社	2社	2社	2社	2社
②展示商談会にお けるアンケート調 査対象事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社

(3) 事業内容

①新商品開発等の調査

食品製造業が新たに開発する商品やメニュー、サービス等について、来店客や市内の在勤者等にアンケートを実施する。調査結果を分析した上で、当該事業者へフィードバックすることで、商品やメニュー、サービスの開発に資する。

【アンケート内容】

サンプル数	10人程度
調査方法 手法	当該事業者の店舗や施設で試食、サービスの体験をしてもらい、経営指導員が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。
分析手段 手法	調査結果は、岡山県商工会連合会等の専門家に意見を聞きつつ経営指導員が分析する。
調査項目	・マーケティング：商品やお店の強み、強みが伝わっているか、改善すべき点等 ・商品やメニュー：味、量、価格、見た目、良い点、改善すべき点等 ・サービス：接客、店舗の内外装、クレンリネス（身だしなみ、店舗内外の清掃）
調査・分析 結果の活用	分析結果は、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、更なる改良等を行う。

②展示商談会におけるアンケート調査

首都圏で受け入れられる商品づくりを推進するため、東京で開催される商談会・展示会において来場者へのアンケート調査を実施する。特に、首都圏での販路開拓を目指す小規模事業者の商品について、現地の消費者・バイヤー等がどのように評価しているかを把握し、併せて首都圏の需要動向や消費者ニーズを収集・分析する。

その結果を該当事業者にフィードバックすることで、商品改良や新商品の開発、販売戦略の検討に活用できるよう支援する。

【アンケート内容】

調査項目	味、風味、食感、内容量、価格、パッケージデザイン等
サンプル数	10件（1事業者あたり）
調査方法	来場者に試食試飲を行ってもらい、ヒアリングでアンケート調査を実施する。
分析方法	調査結果は、岡山県商工会連合会等の専門家に意見を聞きつつ経営指導員が分析する。
活用方法	分析結果を該当事業者にフィードバックし、商品改良や商品開発に活用する。

【アンケート実施場所】

- ・「グルメショー（会場：東京ビッグサイト）」

食卓を切り口に、新しいマーケットとライフスタイル・食文化を創造する見本市であり、首都圏を中心に全国のバイヤーが来場するため、BtoBに関する意見を収集することができる。

- ・「岡山県商工会主催の商談会」

毎年1月中下旬に岡山市内のホテルで開催され、岡山県に拠点を置く卸売業者や小売業者、商社等が来場する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

本会における経営状況の分析は、『財務分析』と『事業環境分析』の両面から実施しており、小規模事業者が精度の高い事業計画を策定できるよう支援している。支援対象者の業種が多岐にわたることから、業種別経営指標との比較等を通じ、個別実態に即した分析・支援を行うことが課題となっている。

(2) 目標

事業内容	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
分析件数	24件	30件	30件	30件	30件	30件

(3) 事業内容

①経営分析の内容

【対象者】巡回、窓口相談者の中から、意欲があり事業の持続的成長発展の可能性が高い事業者 30 者を選定する。

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う。

≪財務分析≫売上高、売上高総利益率、売上高営業利益率、人件費対売上高比率、従業員 1 人当たり売上高、損益分岐点等
分析結果は、業種別指標と比較して評価する。

≪SWOT分析≫強み、弱み、機会、脅威 等

【分析手法】中小機構の「J-NET21 経営自己診断システム」、日本政策金融公庫（財務診断サービス）等を活用し、経営指導員 等 が分析を行う。

(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、事業計画の策定等に活用する。

分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員等の能力向上に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

本会は、経営分析に基づき小規模事業者の事業計画策定を支援してきた。支援対象は業種が多岐にわたる上、ライフサイクル（創業期・成長期・成熟期・衰退期）の段階も異なるため、それぞれの状況に応じた支援が必要となる。このような多様な事業者を、効果的・効率的に支援する体制の構築が課題である。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析を行った小規模事業者等を対象に、「事業計画策定セミナー」と「個別相談会」を開催する。セミナーの受講生に対して、経営指導員等が担当制で張り付き、セミナーと一緒に受講することで、事業計画作成の意義や重要性を共有する。セミナーのテーマやカリキュラム、講師の選定を工夫することと、セミナーと個別相談会を組み合わせ、年 24 件の事業計画策定を目標とする。

併せて、持続化補助金等の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者やその他の相談者の取組の中から、事業計画の策定につなげていく。

事業計画策定支援は、単なる知識提供ではなく、小規模事業者の行動変容を促すことが重要である。そのため経営指導員による対話と傾聴を重視し、最適な意思決定を小規模事業者ができるよう伴走支援を行う。

(3) 目標

	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
事業計画策定 件数	15 件	24 件	24 件	24 件	24 件	24 件
事業計画策定 セミナー	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
個別相談会	6 回	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナー・個別相談会の開催

経営状況の分析を行った小規模事業者等を対象に「事業計画策定セミナー」を開催しセミナー終了後に個別相談会を実施する。セミナーの開催は年 1 回とする。個別相談会は毎月開催し、より多くの事業者が相談したい時に相談しやすい体制をつくる。

【支援対象】経営分析を行った事業者他

【手段・手法】事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

②事業計画の策定

事業計画策定セミナー受講者や個別相談会参加者等を対象に事業計画の策定を支援する。

事業計画策定の進め方は、本会経営指導員と岡山県商工会連合会広域サポートセンターの嘱託専門指導員や専門経営指導員との連携により「個別相談会」を開催後、経営指導員が担当制で張り付き、内容によっては外部専門家を交えることで、実現性の高い事業者主体の事業計画策定に繋げていく。相談時には、「地域の経済動向調査」「経営状況の分析」「需要動向調査」の内容を事業者へ提供し、意思決定の参考にしてもらう。

また、事業計画策定を機に、国・県及び市町村の施策活用に結び付けていく。

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は、重要な支援業務であるが、本会の経営指導員は多くの業務を抱えており時間をかけて全ての事業者をフォローアップするのは難しい。

また、フォローアップの内容は、事業の進捗管理だけでなく、金融、税務等の他、新商品開発、集客や販路開拓、5Sなど実務的な支援まで多岐にわたり、経営指導員のみで全てを解決するのは困難である。

今後は、より一層岡山県商工会連合会や他の支援機関（金融機関、公的支援機関）や外部専門家との連携を強化し、事業者個々の経営課題を解決し支援の成果向上をはかる。

(2) 支援に対する考え方

上記の現状と課題を踏まえ、事業計画を策定した全ての事業者の事業展開の進捗状況を確認しながら、岡山県商工会連合会や他の支援機関（金融機関、公的支援機関）や外部専門家との連携を強化し、事業者個々の経営課題を解決して、対象事業者の売上増や利益率増に結びつけていく。

事業計画の進捗状況により、訪問回数を増やして集中的に支援する事業者と、進捗に問題が無く訪問回数を減らしても支障がない事業者を見極めて、フォローアップ頻度を設定する。

フォローアップでは、小規模事業者の経営リテラシー（経営戦略、人材マネジメント、財務会計、マーケティング、デジタル技術や情報を活用等）の習得状況を把握し、経営の自走に繋がるよう個別具体的な支援を実施する。

(3) 目標

	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
フォローアップ 対象事業者数	15社	24社	24社	24社	24社	24社
頻度（延べ回数）	102回	132回	132回	132回	132回	132回
売上増加事業者数	-	8社	8社	8社	8社	8社
売上高経常利益率1% 以上増加の事業者数	-	8社	8社	8社	8社	8社

＜目標設定の考え方＞

- ・令和8年度以降のフォローアップ延べ数は、24社のうち6社は毎月1回、12社は四半期に1回、6社は年2回とする。

(4) 事業内容

【支援内容】

①巡回訪問

事業計画策定後一ヶ月後を目途に、事業者を担当する経営指導員等が巡回訪問により事業の進捗状況やその他の問題点などをヒアリングする事業計画策定後のフォローアップを開始する。事業計画よりその進捗が大きく遅れている場合、原因と対応策を協議し歯止めをかける。必要に応じて、岡山県商工会連合会の専門経営指導員等に相談し支援を仰ぐ。

②個別相談会

岡山県商工会連合会の専門経営指導員と本会経営指導員の連携による個別相談会を毎月開催し、事業計画を策定した事業者が相談しやすい環境をつくる。特に事業計画の進捗が遅れている事業者については、この個別相談会で遅れの原因とその対応策を検討する。

③外部専門家及び関係機関との連携

巡回訪問や個別相談会で把握した問題点を早期に解決するため、外部専門家や関係機関との連携を強化して支援に取り組む。

【手段・手法】

事業計画を策定した事業者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き上記の支援内容①から③を組み合わせる事業計画策定後のフォローアップを実施する。

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】

本会管内では、カキオコによる地域ブランド形成の取組が一定の成果を上げ、冬季には人気店前に行列ができるほど観光需要が高まっており、関連する飲食店やカフェ、宿泊施設へも周遊が生まれている。

一方で牡蠣を中心とした観光需要が冬季に集中しており、夏季の来訪者数は大きく落ち込むことから、年間を通じた安定的な収益確保が難しい状況が見られる。また、人口減少の進行により内部需要が縮小する中、小規模事業者が安定した売上を確保するには、首都圏をはじめとした地域外需要の取り込みが重要となっている。一方、本会が支援する事業者の多くは、外部市場へのアプローチや情報発信が十分ではなく、地域製品の魅力が広い市場に届けられていない状況にある。

【課題】

現状のカキオコ人気は冬季に集中し、観光客数に大きな季節変動が生じているため、観光を収益の柱とする事業者にとっては安定しづらい。また、人口減少による管内消費の落ち込みが続いており、小規模事業者の持続的成長には外部需要、特に首都圏への販路拡大が必要である。加えて、カキオコ以外の地域資源の訴求力が弱く、夏季の集客が課題である。

また、本会の三石地区と吉永地区は、耐火物関連産業の集積地であり製造業が多く立地するが、今までは販路開拓の支援が出来ていなかった。B to Cだけでなく B to Bの支援も今後の課題である。

(2) 支援に対する方針

観光需要の平準化と高付加価値商品の地域外市場への展開を両立させる方針とする。

具体的には、既存の地域ブランド「カキオコ」と親和性のある新商品開発を推進し、通年で集客を図るとともに、展示商談会等により外部需要を取り込み、販路の多角化を支援する。

また、当会が運営するスマートサイト（びぜんあそび）への登録拡大により、地域資源情報の集約と発信力強化を行い、顧客接点の拡大を図る。これらの支援施策により、個々の事業者の売上向上だけでなく、地域全体の知名度向上と経済循環の活性化を目指す。

製造業を対象に情報発信支援をさらに強化して、販路開拓や人手不足解消を支援する。

(3) 目標

	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
①-1 スマートフォン サイト登録事業者数	105社	110社	115社	120社	125社	130社
①-2 売上増加率(対前 年比)/社(※1)	—	3%	3%	3%	3%	3%
②-1 展示会商談会出 展事業者数	4社	4社	4社	4社	4社	4社
②-2 展示商談会での 成約件数/社	4件	5件	6件	7件	8件	9件
③-1 夏季集客に資す る新商品開発	—	市場調査	1品	市場調査	1品	PR活動
③-2 新商品の売上額 (全店舗)	—	—	100万円	200万円	300万円	500万円
④-1 販路開拓セミナ ーの開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
④-2 セミナー参加数	15人	15人	15人	15人	15人	15人
④-3 DX活用事業者数 (SNS発信・HP構	10社	11社	12社	13社	14社	15社
⑤ 製造業HP掲載事 業者数	15社	16社	16社	17社	17社	17社

(※1) スマートフォンサイト登録事業者の中から、10社をピックアップし調査する。

(4) 事業内容

①観光資源の発掘・情報発信事業

観光集客数や交流人口拡大を図るため、本会が運営するスマートフォン対応のホームページへ、新しい観光資源や地域の飲食店や小売店、観光関連事業者の情報を加え情報の充実を図る。

「カキオコ」を提供するお好み焼店(15店)、カフェ、日本料理店を中心とした飲食店約70店や宿泊施設の現地情報を、観光客は目的に応じて入手できるようになる。小規模事業者であるがゆえに情報発信手段を持ってない事業者も、新規顧客を獲得する手段として活用できる。

②食品製造事業者の展示商談会出展支援事業 [DX推進]

地域資源を活用した商品の販路開拓を目指す事業者を対象として、首都圏や関西圏で開催される展示商談会(※グルメショー等)のブースを借り上げ、販路開拓の取組を支援する。

展示商談会参加にあたっては、事前準備を支援するとともに、事後には、名刺交換した商談先のアプローチ支援など、商談成立に向けたフォローアップを実施する。また、展示商談会出展に向けたデジタル名刺・商談管理など、営業DXにも対応した支援も推進する。具体的には、ITツールを活用し、限られた人手でも外部需要を獲得できる体制構築を支援する。

【商談会概要】

- ・名称：グルメショー(開催地：東京)
- ・内容：食卓を切り口に、新しいマーケットとライフスタイル、食文化を創造する見本市
- ・実績：来場者数 31,042名、出展者数 321者(第36回 R7.9.3~9.5 会期3日間)

③夏季集客に資する新商品開発

カキオコブランドと親和性のある「モクテル(=ノンアルコールカクテル)」等の新たな地域特産品開発を推進し、本会管内の飲食店や宿泊施設等を通じて販売し、夏季需要の獲得と年間を通じた観光誘客を支援する。これらの取組により、新規顧客獲得・ブランド浸透・高付加価値を一体で促進し、持続可能な地域経済基盤の強化を図る。

④販路開拓セミナーの開催 [DX 推進]

地域産品を活用して商品を製造する小規模事業者を対象に販路開拓セミナーを年に1回開催する。また、セミナー参加者のうち、販路開拓に意欲的な小規模事業者を掘り起し、必要に応じた多面的な支援を行い、フォローアップしていく。

セミナー内容は、小規模事業者が地域外の顧客に効率的にアプローチできるよう、デジタル技術を活用した販路開拓手法を学ぶセミナーを実施する。具体的には、SNS やオンライン決済、EC サイト構築、デジタル広告、データ分析によるターゲティングなどの実践的な内容を取り上げ、スマートフォンを活用した情報発信力の向上を図る。

⑤製造業等の情報発信支援事業

耐火物関連産業や建設業等、特徴ある技術やサービスを情報発信している事業者のホームページをまとめたリンク集を本会ホームページ内に作成する。技術やサービスを探している閲覧者は、目的とする企業を見つけやすくなり、取引の活性化が期待できる。また、求職者が求める情報を提供する手段の一つとなる。

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

本会の事業の評価・見直しについては、理事会で行っているが、外部有識者や市町村を交えた第三者視点の評価体制が未整備。評価結果の公表は本会本部事務所へ常時備え付け、地域の小規模事業者等が閲覧可能な状態となっている。

外部有識者や市町村を含む第三者視点の評価体制の整備が課題である。

(2) 事業内容

①事業の実施状況を定量的に把握する仕組み

- ・経営発達支援事業で設定したKPIを定量評価する。
- ・未達の場合、具体的な改善策を検討する。

②事業評価の手法

- ・本会役員、備前市産業振興課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等を委員とする「評価委員会」を年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

③事業の評価・見直しを行う頻度

- ・年1回の評価

④評価方法の公表方法

- ・評価委員会の評価結果は、事業実施方針に反映させるとともに、本会本部事務所へ常時備え付けることで、地域の小規模事業者等が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

本会は事務局長1名、経営指導員3名、補助員2名、記帳専任職員3名、記帳指導員1名（パート）と岡山県内では小規模な商工会である。

全ての職員が、岡山県商工会連合会が主催する研修へ積極的に参加し、事業計画の策定や業種別の支援など支援スキルの向上に努めている。一方、DX対応や課題設定力など、新たな支援領域への知識習得が遅れている。経営リテラシー向上と自律的課題設定力の醸成に寄与する研修体系の構築が課題である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

- ・経営支援能力向上セミナー：中小企業庁や都道府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（RPA、クラウド会計、EC、SNS）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。

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③ノウハウ共有の仕組み（職員間の定期ミーティングの開催）

経営指導員を中心に月次の会議（月1回、年間12回）で支援事例と改善策を共有し、職員の支援能力の向上を図る。

④経営リテラシー向上への寄与

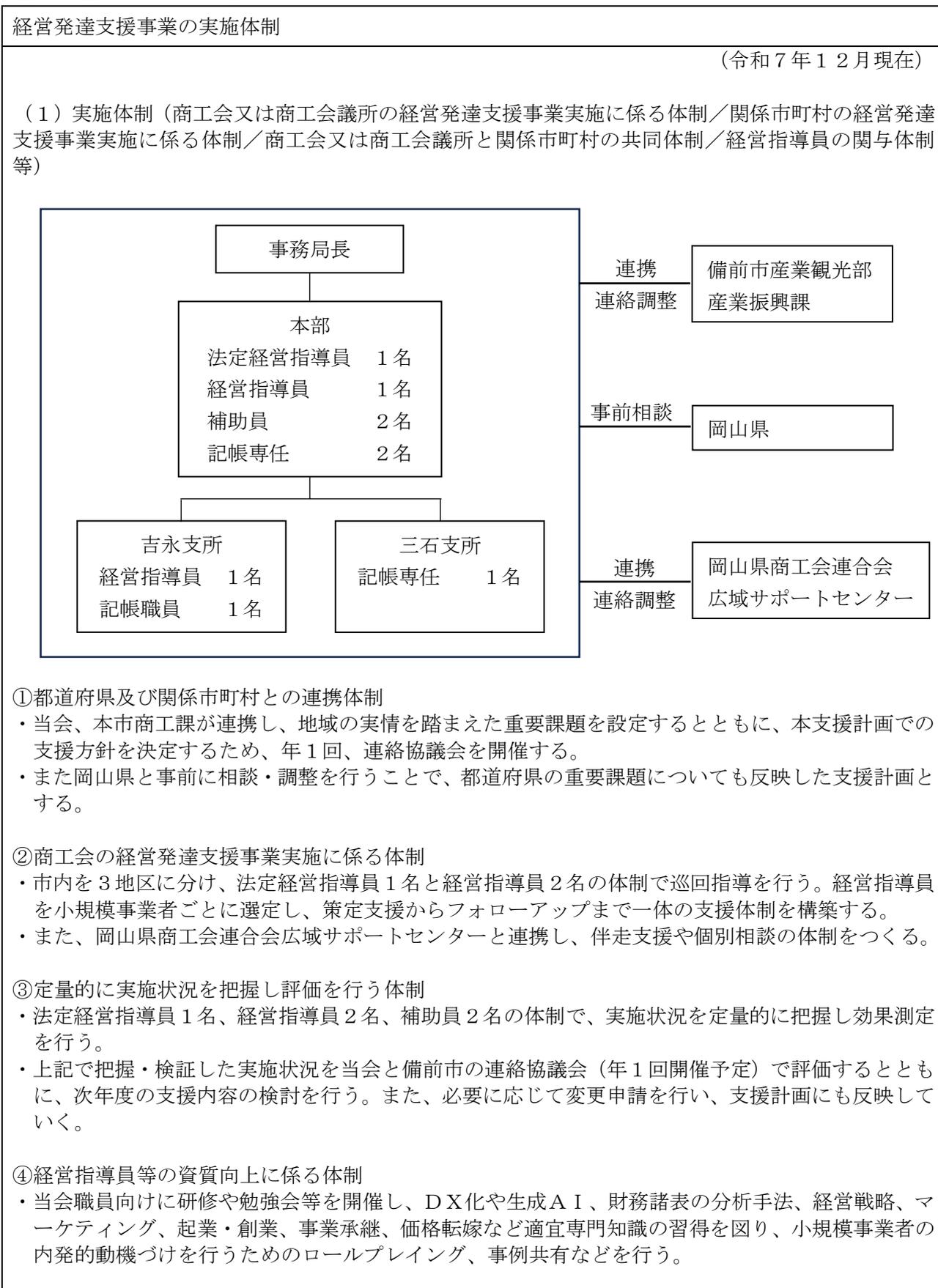
- ・研修・OJTを通じ、小規模事業者の経営の自走化に向けたプロセスを支援。
- ・財務・人材・知財・デジタル活用など、段階別に学習→実践→定着を促す。

⑤デジタルツールの活用

- ・事業者情報と支援履歴を小規模事業者支援システムに入力し、支援事例のデータベースを構築する。支援時に過去の類似事例を参考に提案を行うことで、支援の精度が向上する。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(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：石井 宏幸（支援課長）

■連絡先：備前東商工会 TEL：0869-72-2151

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の提供等を行う。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・石井宏幸は、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商工会／商工会議所

〒701-3202

岡山県備前市日生町寒河 2570-31

備前東商工会 本部

TEL：0869-72-2151 / FAX：0869-72-2153

E-mail：bizenhigashi@okasci.or.jp

〒709-0224

岡山県備前市吉永町吉永中 882-1

備前東商工会 吉永支所

TEL：0869-84-2211 / FAX：0869-84-3965

E-mail：bizenhigashi@okasci.or.jp

〒705-0132

岡山県備前市三石 1094

備前東商工会 三石支所

TEL：0869-62-0228 / FAX：0869-62-2139

E-mail：bizenhigashi@okasci.or.jp

②関係市町村

〒705-8602

岡山県備前市東片上 126

備前市 産業観光部産業振興課

TEL：0869-64-1848 / FAX：0869-64-1850

E-mail：bzsangyou@city.bizen.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 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	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
専門家派遣費	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
委員会運営費	100	100	100	100	100
HP 作成費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
販路開拓支援事業	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500

(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
国補助金、岡山県補助金、備前市補助金 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。

