

経営発達支援計画の概要

実施者名	久米郡商工会（法人番号 9260005007221） 美咲町（地方公共団体コード 336661） 久米南町（地方公共団体コード 336637）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	①小規模事業者の経営力向上による収益性の確保 ②地域資源を活用した経営改善、経営革新 ③事業承継、創業支援による事業所数と雇用機会の維持 ④労働環境の整備による雇用の確保・人材育成
事業内容	<p>3. 地域の経済動向調査に関すること 「RESAS」等のビッグデータを収集・分析し、景気動向調査と併せて整理・情報発信する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 展示会・商談会を活用したアンケート調査を通じて消費者ニーズを把握する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談を通じて事業者を掘り起こし、ローカルベンチマーク等を活用して定量的・定性的な経営分析を実施するとともに、必要に応じて専門家を派遣する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 個別相談会、巡回訪問を通じて事業者と対話し、事業者ニーズに沿った実現可能な事業計画の策定を支援する。DX推進や創業・事業承継も視野に入れ、専門家と連携して伴走支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画に基づく進捗確認を定期的に行い、PDCAサイクルを踏まえてフォローアップ・軌道修正を行う。必要に応じて第三者の視点を取り入れる。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商談会・展示会への出展、SNSやECサイト構築等のDXを活用した販路開拓を支援する。</p>
連絡先	<p>久米郡商工会 支援課 〒709-3717 岡山県久米郡美咲町原田 1757-8 Tel : 0868-66-0033 Fax : 0868-66-0442 E-mail : kumegunsci@okasci.or.jp</p> <p>美咲町 産業観光課 〒709-3717 岡山県久米郡美咲町原田 2144-1 Tel : 0868-66-1118 Fax : 0868-66-7622 E-mail : sangyou@town.okayama-misaki.lg.jp</p> <p>久米南町 産業振興課 〒709-3614 岡山県久米郡久米南町下弓削 502-1 Tel : 086-728-4412 Fax : 086-728-2749 E-mail : sangyoshinko@town.kumenan.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) 地域の現状と課題

①久米郡の立地

久米郡は岡山県北部中山間地域に位置し、県北部の中心都市である津山市の南部に隣接している。総面積は310.8km²で、久米郡最高峰の二上山(689.2m)をはじめとした山間地となだらかな平坦地が続く、標高50~690mの地形となっており、東部には岡山県三大河川である吉井川が、西部には旭川が流れている。県北部や南部にはJR津山線、国道53号、国道374号、国道429号などで結ばれている。また、久米郡から南へ約25kmに岡山桃太郎空港が位置しており、交通の要衝となっている。



②久米郡の地域特性

地域内では兼業農家が多く、米以外の農産物の出荷では、きゅうり・ゆず(岡山県1位)黄ニラ(同3位)ぶどう(県下上位)が多い。

観光資源は、中央地区では、岡山県の中北部、久米郡美咲町の標高400mの山間地に広がる大坪和西の棚田があり、谷全体にぐるり360度、すり鉢状に約42ha、約850枚の棚田の鎧模様が独特の曲線をもって描き出す景観、四季折々に変化する様も美しく、「日本の棚田百選」に選ばれている。

柵原地区では、ふれあい鉱山公園・鉱山資料館があり、昭和30年代の鉱山町の賑わいと地下400mの採掘現場を当時の資料と映像で再現し、当時の片上鉄道の列車を動体保存している。

旭地区では、標高270mから見下ろす旭川湖を一望できる桜の山にある三休公園があり、桜の名所として知られていて、春の桜のシーズンには園内に約5,000本、ダム沿いに約3,000本の桜が咲き誇る。また、桜の終期には約1万本のツツジが山を彩る。

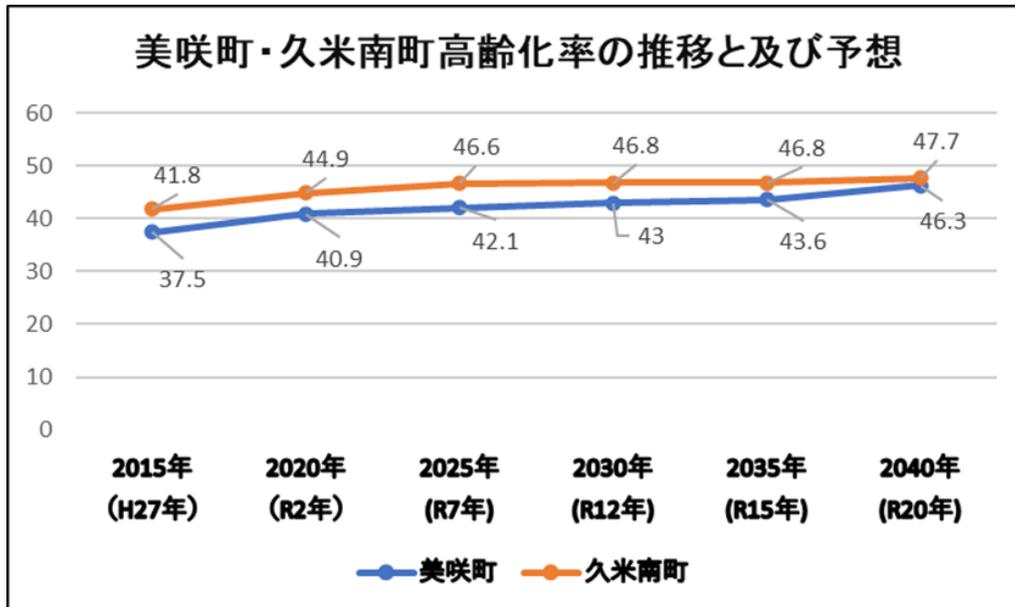
久米南地区では、法然上人誕生の地として誕生寺があり、御影堂と山門は国指定重要文化財となっており、誕生寺二十五菩薩練供養、木造清涼寺様釈迦像、櫓時計などは県の重文となっている。浄土宗の開祖法然上人の生家跡に源氏の落武者熊谷直実が草庵を建ててから800余年の歴史を誇る。また、昔の田園風景をほうふつさせる美しい景色の棚田があり、北庄と上初地区は、日本棚田百選にも選ばれている。四季折々見せる棚田の表情に、県内外から一年中アマチュアカメラマンが訪れている。

③久米郡の人口

平成18年の広域合併により、久米郡の旧3町(中央町、旭町、柵原町)が合併した美咲町と久米南町との2つの行政からなり、過疎化・少子高齢化が急速に進んでいる地域である。商工会管内の人口は令和7年4月1日時点で16,696人、商工業者674事業所、会員数523

事業所であり、3名の経営指導員と9名の職員で相談対応にあたっている。現在、高齢化率は久米南町が46.6%で岡山県第1位、美咲町が42.1%で第7位となり、商圏内の高齢化・人口の減少は深刻で経営の悪化に直結、商工業者にとっては大変厳しい状況にある。

【高齢化率の推移】



(出典:2025年までは美咲町、久米南町より提供、2030年以降は国立社会保障・人口問題研究所)

【人口・世帯数の推移 (R7.4.1 現在)】

(美咲町)

(単位：世帯、人)

	世帯数	総数	高齢化率	～14歳	15～64歳	65歳～
平成27年4月1日現在	6,331	15,385	37.5%	1,688	7,923	5,774
令和2年4月1日現在	6,042	13,845	40.9%	1,489	6,691	5,665
令和7年4月1日現在	5,818	12,467	42.1%	1,198	6,012	5,257

(出典：美咲町より提供)

(久米南町)

(単位：世帯、人)

	世帯数	総数	高齢化率	～14歳	15～64歳	65歳～
平成27年4月1日現在	2,289	5,151	41.8%	475	2,519	2,157
令和2年4月1日現在	2,251	4,745	44.9%	400	2,214	2,131
令和7年4月1日現在	2,128	4,229	46.6%	317	1,940	1,972

(出典：久米南町より提供)

④久米郡の産業

久米郡内の商工業者は、人口減少に伴い減少傾向ではある。商業は、小規模の商店経営が大半を占めており、価格や品揃え、サービスに関して大型事業者や通信販売・インターネット事業者との競争が厳しく、町外への消費の流出が進んでいる。高齢化が進む山間部においては、買い物弱者が増加し、地域生活の維持が困難になる恐れが危惧されており、これに対応して商工会支援等による移動販売が行なわれている。

工業は、柵原地域の工業団地1地区のほかは立地が進んでおらず、工業用水や交通条件等の基盤が弱く企業誘致の推進が困難な現状である。企業の投資環境が厳しいことに加え、本町の生産年齢人口（15歳～64歳）の減少による著しい人材の不足により、従来型の企業誘致は大変難しい状況となっている。若者の移住・定住を図っていくためには雇用の場が必要であり、コミュニティビジネスやソーシャルビジネス等、地域の課題解決、地域の暮らしの向上、地域産業の活性化につながる新たな起業を促進する必要がある。

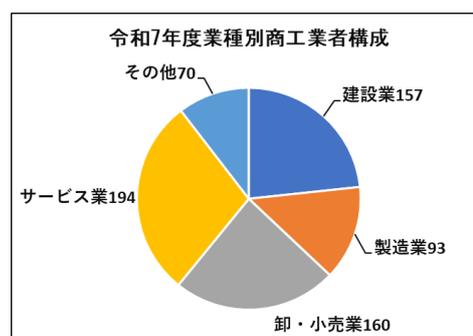
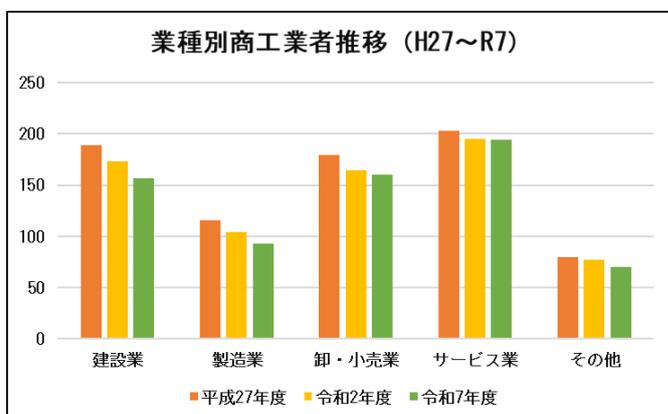
【業種別商工業者数】

	建設業	製造業	卸小売業	サービス業	その他	合計
平成27年4月1日現在	189	116	179	203	80	767
令和2年4月1日現在	173	104	165	195	77	714
令和7年4月1日現在	157	93	160	194	70	674

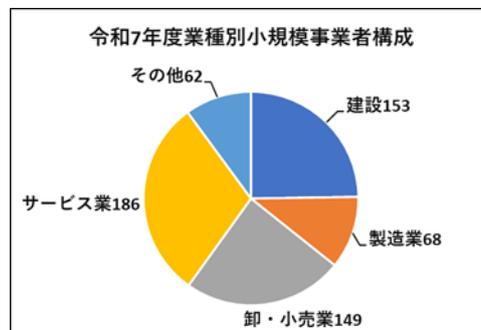
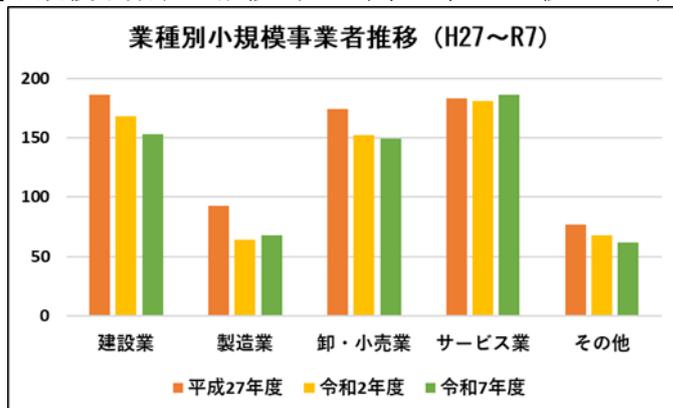
【業種別小規模事業者数】

	建設業	製造業	卸小売業	サービス業	その他	合計
平成27年4月1日現在	186	93	174	183	77	713
令和2年4月1日現在	168	64	152	181	68	633
令和7年4月1日現在	153	68	149	186	62	618

【商工業者の推移（H27年、R2、R7比較グラフ）】



【小規模事業者の推移（H27年、R2、R7比較グラフ）】



⑤業種別の現状と課題

・建設業

小規模な工務店や一人親方が多い。技術者や職人の高齢化と人手不足が深刻な現状にある。経験豊富なベテランが退職を迎える一方で若年層の新規入職者が少なく、次世代への技能継承が大きな課題である。また、資材費の高騰も収益を圧迫する要因となっており、適正な価格転嫁と経営の安定化が課題である。

・製造業

製造業は、食品製造や自動車関連や緑化製品など様々な製造業があり、工業団地には誘致企業が立地している。その内、下請け企業も多く、元請との力関係により価格交渉に苦慮しており、利益率が低い傾向がある。また、慢性的な人手不足が続いている。

・卸小売業

地元の中小・小規模商店は、消費者の大型店依存、インターネット通販の普及により、従来から厳しい経営環境に置かれていたが、地域住民の高齢化と人口減少により市場規模が縮小している。また、仕入価格等の高騰の影響が大きく、価格転嫁に課題があり収益力低下による経営の悪化に拍車をかけており、後継者不足による廃業も増加している。

・サービス業

飲食店はコロナ禍から回復しているものの、飲酒を伴う売上は回復しきれていない。景観の良い立地での古民家を活用したカフェや貸切り宿の開業相談は増加しているが、売上確保が課題である。理美容業は事業主の高齢化に伴い、後継者不在が課題となっている。

⑥久米郡の課題

・人口減少・高齢化による購買力の減少

中山間地域の久米郡は、急速な人口減少と高い高齢化率のため、地域内の購買力が減少している。また、津山市を中心とした近隣大型店やチェーン店への消費の地域外流出が続いている。このことから、消費者ニーズを踏まえた付加価値の高い商品やサービスの提供への取り組みが必要である。

・物価高騰や最低賃金引上げへの対応

原材料やエネルギー価格の高騰、最低賃金の引上げといった事業環境の変化により、収益力が低下しており、ニーズにあった商品開発や新たな販路の開拓、価格転嫁対策等の事業収益の確保やDX推進による業務の効率化、生産性向上への取り組みが急務である。

・事業継続と創業による地域経済の担い手確保

経営者の高齢化が進む中、小規模な事業所ほど後継者不在の傾向が高いため廃業リスクが高まっている。さらに、事業承継への取組みが遅れている事業所も多いことから、事業承継支援のニーズが高まっており、親族内承継に加えて、後継者人材を確保するために親族外承継を視野に入れた支援機関と連携した支援が求められている。また、新規創業者による新たな担い手を確保することによる地域経済の維持が重要となっている。

・人手不足対応

人口の減少、高齢化による労働者人口の減少により建設業や製造業を中心に規模や業種問わず人手不足が課題となっている。労働環境の整備による人材の確保及び定着と省力化による販売力、生産力の向上が重要となっている。

(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

久米郡商工会は、(1)地域の現状と課題を踏まえ、美咲町、久米南町、岡山県商工会連合会等の関係機関との連携を強化し、経営指導員の資質向上に取り組むことで、小規模事業者の持続的発展と地域経済の活性化につなげる。

ア 小規模事業者の経営の安定化・活性化

経営指導員等の巡回指導や窓口相談を通じて小規模事業者との接点を増やして伴走型で支援していく。経営資源が限られている小規模事業者は事業継続・発展のために何に取り組めばよいかわからないケースが多いため、商工会として対話と傾聴を通じて小規模事業者の本質的な課題を抽出して、課題解決を図ることで持続的発展につながる支援に取り組む。

イ 地域資源を活用した商品開発・販路開拓

地域資源の再確認を行い、関係機関や専門家と連携を図って新商品開発や既存商品の発改良を支援することで選ばれる商品づくりを目指す。

また、展示会や商談会への出展や参加、DXを活用した商品情報の発信を支援し、新たな販路の開拓による売上の向上につなげる。

ウ 事業承継及び創業の支援による地域内商工業者数の維持

経営者の高齢化が進む中、後継者への円滑な事業承継による地域経済として重要な存在である小規模事業者の事業の継続と地域資源や地域環境を活用した新規創業を美咲町、久米南町及び関係機関と連携を図りながら支援することで、地域内商工業者の維持を図る。

エ 労働環境の整備による雇用の確保、人材育成

少子高齢化による労働力不足が続く環境下で労働環境の整備・改善を進め、様々な立場の方が働きやすい労働環境を整備し、人材を確保するとともに人材育成を行うことで優秀な人材の定着につながる支援を専門家と連携を図りながら効果的に取り組む。

②美咲町第3次振興計画、久米南町第6次振興計画との連動性・整合性

ア 美咲町第3次振興計画との連動性・整合性（抜粋）

美咲町第3次振興計画の関連項目	当商工会が定めるビジョン
相談や指導業務、商店の経営改善、情報収集能力向上のための各種事業を支援する。地域産業の振興に向けた取組や商品券事業やイベント等、地域内での消費促進の取組を商工会と連携して進める。	事業計画策定を通じて経営力の向上を支援し、事業の持続的発展につなげる。
地域資源を生かした新たな特産品の創出に努めるとともに、販路の拡大や情報の発信を進める。 地域資源や特性を活かした新事業の創出や高付加価値化に向けた戦略的な取組を進める。	地域資源を活用した新商品開発や改良により、展示会やDXを活用した販路開拓を目指す。
地域課題を解決するコミュニティビジネスの起業に対する取組を支援する。 新たに店舗を開設する起業者を支援し、賑わいのある商店街づくりを進める。	行政と連携した創業予定者への計画作成や補助金活用の支援により新規創業につなげる。

イ 久米南町第6次振興計画との連動性・整合性（抜粋）

久米南町第6次振興計画の関連項目	当商工会が定めるビジョン
事業継続への取組や各種助成等により経営の安定化を進める。	事業計画策定を通じて経営力の向上を支援し、事業の持続的発展につなげる。
地域資源を活用した新たな特産品の開発やブランド化、起業、地域と企業のマッチングや新産業の創出等、地域の自立に向けた取組を支援する。	地域資源を活用した新商品開発や改良により、展示会やDXを活用した販路開拓を目指す。
新規創業者への創業支援などを進める。また、空き家や空き店舗等の活用に対し助成金等の支援を図り、創業時の負担の軽減を図る。	行政と連携した創業予定者への計画作成や補助金活用の支援により新規創業につなげる。

(3) 経営発達支援事業の目標

地域内の企業の約9割は小規模事業者であり、その多くが地域需要志向型の地域に根差した持続的な事業活動を行っていることから、地域における小規模事業者が担う経済的な役割は非常に大きいといえる。しかし、少子高齢化による人口減少の影響を大きく受ける中山間地域において、小規模事業者の経営環境はますます厳しくなっており、その経営環境の中で、小規模事業者が地域の需要減少に対応し事業継続を可能にすることが地域住民への商品やサービスの提供による生活環境の維持と雇用機会の創出につながるため、次の小規模事業者支援を通じて小規模事業者及び地域の活性化に寄与する。

①小規模事業者の経営力向上による収益性の確保

経営資源が限られている小規模事業者にとって、経営指導員は経営に関する悩みを相談

できる数少ない相手の一人であり、巡回訪問や窓口相談により小規模事業者との接点を増やし、対話と傾聴を重視した伴走支援を行っていく。小規模事業者等の経営状況を分析した上で本質的な課題を抽出し、事業計画を策定・実行支援することにより、自立的な経営力の強化を図り持続的な経営が可能になる。そのような事業者が増えることにより、地域経済の活性化につながると考える。

KPI：事業計画策定 40 件

KGI：(主に小売業) 売上 5%増、利益率 3%改善

理由：大型店やチェーン店の影響により特に小規模小売店の経営環境が悪化。消費者ニーズを踏まえつつ、事業者の経営意識の改革を行い、業務改善等に向けた支援に繋げていく。

②地域資源を活用した経営改善、経営革新

地域資源を活用した新商品開発や既存商品の改良、展示会・商談会への出展やITを活用した販路開拓を支援することで、環境の変化に強い企業を育成する。

KPI：商談会・展示会出展による成約件数：2 件、SNS・EC サイト開設：3 者

KGI：新規取引先開拓数：5 件、売上増加 8 者

理由：出展やITを活用することで新たな販路が開拓できるとともに、支援を通じて地域資源を効果的に活用した商品の開発・改良に繋がり、事業者の売上拡大を目指す。

③事業承継、創業支援による事業所数と雇用機会の維持

経営者が高齢化しており、事業承継診断をきっかけに事業承継計画策定支援を行い、円滑な事業承継により事業の継続につなげる。また、地域資源や岡山と津山を結ぶ国道への立地を活かした創業も一定数あるため、行政と連携した創業予定者に対する創業計画書作成、創業補助金の活用支援を行うことで地域内商工業者数の維持を図る。

KPI：創業補助金採択 5 件、承継診断実施 12 件

KGI：年間創業件数 5 件、創業後 3 年生存率 100%、承継完了 1 件

理由：高齢化による廃業リスク軽減のため、早い段階での承継知識の習得を図る。補助金等で創業の掘り起こしを行いつつ、創業後のフォローも実施し、事業者数の維持および安定的な経営発展へ繋げる。

④労働環境の整備による雇用の確保・人材育成

建設業や製造業を中心に小売業、サービス業等において人材が不足しており、社会保険労務士と連携した労働環境の整備による人材の確保・定着を図り、必要な人材の育成を行う。

KPI：ボトルネック解消 3 件、就業規則の見直し 3 者

KGI：労働生産性 3%向上、残業時間 10%減

理由：人材の定着を図るとともに、今ある人材での生産性向上を目指す。

【数値目標】

項目	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
事業計画策定件数	40 件	40 件	40 件	40 件	40 件	40 件
フォローアップ対象事業者数	42 件	40 件	40 件	40 件	40 件	40 件
売上増加事業者数	-	8 社	8 社	8 社	8 社	8 社
利益率増加事業者数	-	8 社	8 社	8 社	8 社	8 社

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小規模事業者の経営力向上による収益性の確保

小規模事業者の個社の安定化・活性化に資するために、経営状況分析や需要動向を踏まえた事業計画策定による計画経営から販路開拓や設備投資などの計画の実行における一貫した支援を行い、売上や利益の確保による持続的発展につなげる。

達成方針1：経営分析および事業計画策定支援

経営分析や需要動向を行ったうえで事業計画を策定、実効性の高い計画へブラッシュアップを重ねる。

達成方針2：DX支援による生産性向上・収益確保

生産性の向上を図るとともに、販路・市場の拡大による売上増加・収益確保に繋げるため、SNSやクラウドファンディング、ECサイト等の積極的な活用を支援する。

②地域資源を活用した経営改善、経営革新

地域資源の再確認を行い、地域資源を活用した新商品の開発や既存商品のブラッシュアップを専門家や関係機関との連携により支援することで、他と比較したときに選ばれる商品開発を様々な面からサポートし、リアルとITの両面での新たな販路開拓による経営改善や経営革新につなげる。

達成方針1：新商品開発・改良

専門家やバイヤーからのアドバイスを基に商品企画・開発・改良を実施し、テストマーケティングによる消費者の声を反映した魅力ある商品開発を支援する。

達成方針2：新規販路開拓

展示会や商談会への出展を経営指導員や専門家が連携して、出展ブースのレイアウトや当日のアンケート調査の検討、出展後のフォローや調査で得られた意見のフィードバックにより販路開拓・拡大につなげる。また、SNSやECサイト等の活用により効果を高める。

③事業承継、創業支援による事業所数と雇用機会の維持

事業承継診断の実施により早期かつ計画的な準備の必要性の認識してもらい、事業承継引継ぎ支援センターと連携して、税務や法務といった個社の課題を解決するとともに、事業承継計画を策定による計画的な承継を支援する。

また、創業予定者に対し創業内容を収支計画及び資金繰り計画のシュミレーションを重ねる中でブラッシュアップを行い、実現可能性の高い創業計画の作成により創業を実現させ、創業後は経営、税務、労務、金融等のトータル的なフォローアップを行うことで地域への定着を図る。

これら事業承継と創業の支援により、減少している地域内商工業者数と雇用機会の維持を目指す。

達成方針1：事業承継診断と事業承継計画策定

事業承継診断の実施により個者の状況やニーズを把握したうえで専門的支援の必要性を判断し、事業承継引継ぎ支援センターと連携して、課題解決や事業承継計画の策定を支援する。

達成方針2：伴走支援と専門家活用による創業支援

創業前の創業計画の作成、創業後のフォローアップを濃密な伴走支援で行うとともに、中小企業診断士等による個別相談会でのブラッシュアップやPDCAの確認により、スタートから継続につなげる。

④労働環境の整備による雇用の確保・人材育成

専門家や関係機関と連携して、事業所ごとの状況に応じた働き方改革への対応、適切な就業規則の整備を通じた労働環境の整備による人材の確保・定着を支援する。さらに、従業員教育による人材育成を支援する。

必要な人材の確保は、事業計画を実行する上で新たな体制を構築するケースで労務課題として浮上することが多いため、あらかじめ若しくは発生後早期に対応することで事業の円滑な実施・成果につなげていく。

達成方針1：就業規則の見直しによる労働環境整備

事業所の状況に応じた就業規則の作成や見直しを社会保険労務士の専門家派遣や個別相談会の実施により働きやすい労働環境の整備を促進する。

達成方針2：人材育成助成金による人材育成支援

久米郡商工会人材育成助成金の活用により経営者、後継者及び従業員の教育体制の構築支援により人材育成を促す。

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】岡山県商工会連合会から委託を受けた中小企業景況調査を行っている。この他、全国商工会連合会小規模企業景気動向調査、日本政策金融公庫や地元金融機関の景況レポートが定期的に届いている。

【課題】現在は、景況調査等の調査票を回収して岡山県商工会連合会に報告するだけである。景況調査や景況レポートの報告は届いているが、事務所内で回覧しているだけにとどまっている。また、小規模事業者の事業計画策定支援時に地域の経済動向について調査するが、経営指導員等が独自に行っている。

(2) 目標

項目	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の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

地域内の経営環境や人口動態、市場の動向等のデータを収集し、経営指導員が専門家と連携して「RESAS」等を活用した地域の経済動向分析を行い、小規模事業者が事業計画策定や経営判断に活用可能な情報を提供できる資料を年1回作成して公表する。

【分析手法】「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、事業計画策定支援等に反映する。

②地域の景気動向調査の実施・分析

地域内小規模事業者等の景気動向を把握するため、全国商工会連合会が実施する中小企業景況調査を活用し、毎年四半期ごとに20社を調査対象として実施・分析する。

【調査対象】管内小規模事業者20社

(製造業、建設業、卸・小売業、サービス業から5社ずつ)

【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、業況・課題

【調査方法】経営指導員等がヒアリングにより実施する。

【分析方法】経営指導員が中小企業診断士等専門家と連携して分析を行う。

(4) 調査結果の活用

情報収集・調査、分析した結果は、ホームページに掲載して管内事業者を提供する。また、経営指導員等が事業計画策定等の経営支援を行う時の参考資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】新商品開発を支援した小規模事業者が首都圏での販路開拓を行うために「東京インターナショナル・ギフト・ショー」に出展する際に、ニーズを把握するために需要動向調査としてアンケート調査を実施した。

【課題】需要動向調査(アンケート調査)は、調査内容が新商品開発や改良などの事業展開に活用しきれていない。今後は、調査項目や分析内容、手段、手法を十分検討し、事業者の状況に応じた有効な事業計画策定や新商品開発・改良に活かせる需要動向調査や分析に関する情報を提供する必要がある。

(2) 目標

項目	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
調査支援対象事業者数	4社	2社	2社	2社	2社	2社

(3) 事業内容

①展示会・商談会を活用した調査アンケート調査の実施

県内外の展示会・商談会に出展する事業者ごとの自社製品に合わせたアンケート調査によってニーズ収集を支援する。支援内容については、アンケート内容の検討・提案や分析を主とし、その結果をフィードバックすることで新商品開発、既存商品の改良につなげる。

【調査対象者】卸売業・小売業のバイヤー等

【調査対象】出展ブースを訪れる約40事業者

【調査方法】アンケートによる聞き取り

【調査項目】品質、機能、容量、価格、デザイン、改善要望等

【分析方法】調査結果は経営指導員が岡山県商工会連合会及び専門家の協力を得て分析する。

(4) 調査結果の活用

経営指導員等が分析結果を事業者にフィードバックすることで、新商品開発や既存商品の改良の参考資料として活用する。また、事業計画策定や見直しのための基礎資料としても活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】日頃の巡回訪問や窓口相談により、事業所の定量面・定性面の経営情報を収集し、岡山県商工会連合会が運用する小規模事業者支援システムに登録している。また、事業計画策定、補助金申請、融資、決算・申告指導等の支援の際に収集した経営情報も同システムに登録し、職員間で事業者情報の共有をすることで経営支援に活用している。

【課題】情報の収集・更新は継続的な取り組みが重要であり、引き続き巡回や窓口指導による掘り起こしと経営支援による情報量の増加や最新情報への更新と共に、対話と傾聴を通じた本質的課題の把握が必要である。また、小規模事業者支援システムへ蓄積した情報を定量面と定性面から分析し、小規模事業者の計画経営に十分に活用していくことが課題である。

(2) 目標

項目	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
経営情報の分析件数	88件	80件	80件	80件	80件	80件

事業者自身が積極的に経営分析に取り組んでもらうには、経営分析の必要性と重要性をより深く理解していただくことが必要である。そのためには、1社当たりにより多くの時間を質の高い支援を行っていくことが課題である。現状経営指導員1人あたり約22社(6年度時点実績88社)としているが、8年度以降は約20社/人+ α とし、より手厚い支援を実施することとする。

(3) 経営分析の事業内容

①データの収集及び分析による支援案件の掘り起こし

日頃の巡回訪問・窓口相談により収集した定性面・定量面の情報、記帳代行や確定申告等税務、金融等の相談を通じた財務情報、事業計画策定、補助金申請により把握した経営情報を「小規模事業者支援システム」に登録し、情報共有を図る。また、定量情報や定性情報に基づいて支援対象者を絞り込むことで事業計画策定等の支援案件発掘につなげる。

②経営分析の内容

【分析項目】

定量分析

- ・財務分析：収益性、安全性、生産性、成長性等

定性分析

- ・基本情報：企業沿革、事業内容、経営資源（人材、設備）、後継者の有無等
- ・SWOT分析：内部環境（強み・弱み）、外部環境（機会・脅威）

【分析手法】

岡山県商工会連合会の「小規模事業者支援システム」の機能を活用し、経営状況の推移や損益分岐点の分析、キャッシュフロー計算書等を作成し、記帳指導事業所については、会計データから財務分析表を作成して提供する。また、事業者の状況に合わせて、経済産

業省「ローカルベンチマーク」や「経営デザインシート」等のフォーマットも活用して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へフィードバックし、商品やサービス内容の見直し、事業計画策定等に活用することで支援の成果につなげる。また、小規模事業者支援システムを活用し、職員間で情報共有することで、事業計画実行支援の基礎資料として活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】事業計画策定については、巡回訪問・窓口相談、各種セミナー等によって相談事業者の掘り起こしを行い、中小企業診断士による個別相談会の開催や専門家派遣の実施により専門家と連携した支援に取り組んでいる。また、美咲町、久米南町の両町に創業補助金があるため創業相談は増加している。

【課題】計画策定支援の多くは補助金申請を契機とした案件のため、事業者へ計画策定への理解と重要性を認識してもらい、補助金による課題解決だけでなく、経営分析をしっかりと行った上で、将来に向けてP D C Aを回すことを目的とした計画策定支援の浸透が課題である。また、急速に変化する経営環境へ対応するために、I Tツールを活用したD X対応について支援する必要がある。

(2) 支援に対する方針

事業計画策定支援について、補助金申請をきっかけとして事業計画策定を目指す事業者が多いため、個別相談会や専門家派遣を活用して、事業計画策定の意義や重要性への理解を十分に高めた上での策定支援につなげることで、経営分析を行った事業者の5割程度の事業計画作成を目指す。

事業計画策定においては今後進展するD Xへの対応が不可欠であり、小規模事業者の生産性向上による競争力の維持強化を図るため、E Cサイト構築やS N S活用のほかデジタルツール導入に向けた相談対応を行い、必要に応じて専門家派遣を実施することで、D X推進を支援する。

(3) 目標

項目	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
事業計画策定件数	40件	40件	40件	40件	40件	40件
経営個別相談会の開催	24回	24回	24回	24回	24回	24回
D X個別相談会の開催	3回	3回	3回	3回	3回	3回

(4) 事業内容

①経営個別相談会の開催

既存事業の改善や新事業への取組み等を検討している方、事業承継や創業を目指す方を対象に、中小企業診断士、社会保険労務士等の専門家による個別相談会を開催することで事業計画のブラッシュアップを行い、有効で実現可能性の高い事業計画策定を行う。

②DX個別相談会

小規模事業者のDXへの取組みが進んでおらず、生産性の向上を図り競争力の維持強化のために、IT活用支援が不可欠ある。事業者の状況や相談者のITスキルに合わせたDXに向けたITツールの導入やWEBサイトの構築等の取組みを推進していくために、個別相談会を開催する。

内容：DXの進め方、SNS活用 等（事業者のITスキルに応じて対応）

③事業計画策定支援（創業者含む）

経営革新計画や経営力向上計画、事業継続力強化計画等の事業の発展や継続に必要な計画策定を目指す小規模事業者に対して、現状分析に基づいた具体的な行動計画と収支計画の明確化を通じた事業計画の策定支援を行う。また、創業予定者へは経営に必要な知識の習得から、既存事業者同様に創業に向けて具体的な行動計画と収支計画の検討を踏まえ自創業計画策定支援を行う。専門性の高い案件については、中小企業診断士等の専門家と連携して支援効果を高める。

④事業承継における計画策定支援

事業主の年齢や経営状況をから事業承継が見込まれる小規模事業者を対象として、経営指導員が事業承継ヒヤリングシートを活用した事業承継診断を実施する。事業承継診断結果を基に、岡山県事業承継・引継ぎ支援センターの専門家派遣を活用し、事業承継計画の策定支援を行う。事業承継計画策定後も、事業承継をスムーズに進めるためフォローアップ支援も併せて実施する。

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】事業計画を策定した後の実施支援については、小規模事業者からの問合せや巡回や窓口相談時のヒアリングにより課題を把握して対応している。過去に事業計画策定支援を実施した小規模事業者には、年に1度、中小企業診断士による事業実施フォローアップを希望者に実施している。

【課題】事業計画策定後のフォローアップが担当経営指導員の業務の進捗に合わせて実施してきたため、対象事業者の増加により定期的な進捗管理が出来ていないケースがある。今後は、訪問回数を定めた計画的な進捗状況確認を行い、PDCAを適切に実施できる事業計画の進捗状況に応じた経営指導員からのアプローチによる支援が必要である。

(2) 支援に対する方針

経営資源が十分とは言えない小規模事業者がPDCAサイクルを回すことが難しいことが多いため、事業計画を策定した小規模事業者を対象として、事業者の状況や事業の進捗状況に応じた巡回計画により、定期的に効果的なフォローアップを実施する。事業者に計画策定後の事業実施におけるPDCAの重要性を認識してもらい、事業者自身がPDCAサイクルをまわせるようにフォローアップする。また、事業計画の進捗が遅れや課題が発生している小規模事業者については、専門家による個別相談を実施し、軌道修正や目標の再設定を行う。

(3) 目標

項目	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
フォローアップ対象事業者数	42社	40件	40件	40件	40件	40件
頻度（延回数）	145回	200回	200回	200回	200回	200回
売上増加事業者数	-	8社	8社	8社	8社	8社
利益率 3%以上増加の事業者数	-	8社	8社	8社	8社	8社

（４）事業内容

事業者一体となった進捗管理の体制構築に向けて、経営指導員の定期的な巡回を実施することで事業計画の遅れや課題発生を早急に確認し、フォローアップによる円滑な事業の遂行を実現する。そのために、事業計画策定 40 社の内、8 社は毎月 1 回、20 社は四半期に 1 回、12 社は半年に 1 回の訪問頻度とする。

なお、専門的な支援が必要となったり、当初の事業計画との間にズレが生じたりしている場合は、岡山県商工会連合会広域サポートセンターの中小企業診断士等の専門家による個別相談を実施することで、より専門的な問題に対するフォローアップ体制が構築され、事業計画の円滑な実施につながる。

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】 少子高齢化が進む地域で販路開拓を行うのも限界があるが、小規模事業者にとって新たな商圏への販路開拓はハードルが高い。現在は、首都圏をターゲットとしたインターナショナル・ギフトショーや県内外の百貨店、物産展や商談会への出展支援、岡山県商工会連合会が認定する「晴れのめぐみ」認定事業、「メイドインおかやま（岡山加工食品バイヤー向けカタログ）」への掲載を推進し、販路開拓の支援を行っている。出展においては、出展の手続き、ブース設営、販促物作成の他、アンケート調査の実施等の支援し、商談成立の効果に努めている。

【課題】 展示会では多くの商談の機会を得ることが出来たが、出展事業者によって成約につながる事業者とつながらない事業者との差が出ている。成約事業者は、自社商品の SNS 等を活用した事前周知による見込顧客の来場により、スムーズな商談・成約につながっており、販路開拓を目的としたデジタル化の推進支援を強化が必要である。

（２）支援に対する方針

新商品及び既存商品の販路開拓を目指す小規模事業者に対して、岡山商工会連合会、国、県、金融機関等が開催する展示会や商談会を周知し参加を促すとともに、経営指導員と専門家が連携をして、商品のブラッシュアップやターゲットを明確化した商品展開やブース設営等の商談成立に向けた事前準備の支援を行う。出展後も、成約に向けてのフォローアップ支援を行う。DXの取組みとして、経営指導員とIT専門家により、SNSを活用した情報発信やECサイトの構築、クラウドファンディング等の販売促進を総合的に支援する。

(3) 目標

項目	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①展示会・商談会出展	3社	2社	2社	2社	2社	2社
成約件数 /社	2件	2件	2件	2件	2件	2件
②デジタル活用販路開拓事業者数	3社	3社	3社	3社	3社	3社
うち売上増加事業者数	-	1件	1件	1件	1件	1件

①出展支援を実施した事業者が確実に成約できるよう、より手厚い支援を実施するために現行より低い目標(2社)とする。

(4) 事業内容

①展示会・商談会・物産展への出展参加の推進

新商品及び既存商品の販路開拓を目指す小規模事業者に対して、県内外の展示会や商談会への出展を促し、販路開拓を支援する。出展前は、商談の効果を高めるための経営指導員や専門家等によるブース設営、商品PR、商談対応について個別指導を行う。出展後は、商談やアンケート調査によって得られた課題や成約へ向けてフォローアップを通じて商談の成功率を高めていく。

【想定される展示会・商談会・物産展】

○国際・ギフト・ショー

8つのカテゴリと約50のフェアで開催される日本最大級のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市。

○岡山県しんきん合同ビジネス交流会

岡山県内の信用金庫等が合同で開催するビジネス交流会・商談会。幅広い業種の約50社が出展する。

○トマトアグリフードフェア

トマト銀行等が主催する商品の販売も可能な商談会。県内外の百貨店、スーパー、セレクトショップ、一般客が来場する。

○～次くるおかやま！～「食」と「雑貨」の展示商談会

岡山県商工会連合会が開催する展示商談会。県内外大手バイヤー約15社が参加する。

○オールおかやま商工会マルシェ

岡山県商工会連合会・県下20商工会が主催する物産展。岡山県内の魅力ある特産品やグルメ集めたマルシェ。

②デジタル技術を活用した販路開拓支援

自社の商品・サービスをインターネット上で販売する仕組みを導入・強化するために、ECサイトの構築及び活用を支援する。また、SNSやWEB広告、クラウドファンディングなどを活用し、潜在顧客への認知度向上と集客を図ることで、効率的かつ効果的に新たな顧客や市場を見つけ、売上を拡大していくための取り組みの支援を行う。

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・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】年に3回程度開催する総務委員会（各地区代表理事、副代表理事、青年部長、女性部長）で事業実施状況を報告し、その内の1回に外部有識者として中小企業診断士を招き評価・見直しを行い、理事会で承認を受けている。

【課題】事業成果を検証して実行と改善を繰り返すためには、的確な事業評価と有効な改善策の提案が必要なため、引き続き外部有識者として中小企業診断士の意見を求めるほか、商工行政の方向性との連携も地域経済の活性化に重要である。

(2) 事業内容

年1回、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、PDCAサイクルを適切に回していくために、以下の方法により評価・検証を行う。

①総務委員会（各地区代表理事、副代表理事、青年部長、女性部長）に外部有識者として中小企業診断士、美咲町産業観光課担当者、久米南町産業振興課担当者、商工会担当者（法定経営指導員など）を加えて、事業の実施状況（KPIなど定量的把握）、成果の評価・見直し案の検討を行う。

②事業の成果・評価・見直しの結果については、理事会へ報告し、承認を受ける。

③事業の成果・評価・見直しの結果を久米郡商工会のホームページ（<http://kumegun-sci.jp/>）へ計画期間中公表する。

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

【現状】岡山県商工会連合会主催の研修会及び中小企業大学校で開催されている支援担当者向け専門研修会を定期的受講している。また、専門家派遣や個別相談会への同席によるOJT、商工会及び各種団体が開催する講習会への参加を通じて経営指導員及び一般職員のスキルアップに取り組んでいる。

【課題】経営指導員と一般職員の将来のキャリア形成を見据えた支援スキルの向上や専門的知識の一層の習得が求められるが、現状では、習得した支援ノウハウや知識習得は参加した個人にとどまっており、職員間での共有化に取り組むことが課題である。

(2) 事業内容

①外部研修会の活用

多様化する小規模事業者の支援ニーズに対応するため、経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上を図るために、中小企業基盤整備機構が主催する「中小企業支援担当者研修」や「経営指導員研修・職員研修」を積極的に受講し、知識や支援ノウハウを習得し、情報共有を図ることで、支援能力向上につなげる。

②DX支援に向けた知識の習得、支援スキルの向上

喫緊の課題である小規模事業者のDX化を支援するために、研修会や講習会に積極的に参加して知識を習得するとともに、IT専門家の支援に同席して支援ノウハウを学ぶ。

③職員会議・経営指導員会議の開催

事務局会議・経営指導員会議を定期的開催し、組織内での情報共有、支援ノウハウの蓄積を行い、職員の支援能力向上を図る。

④OJTによる支援能力の向上と情報共有

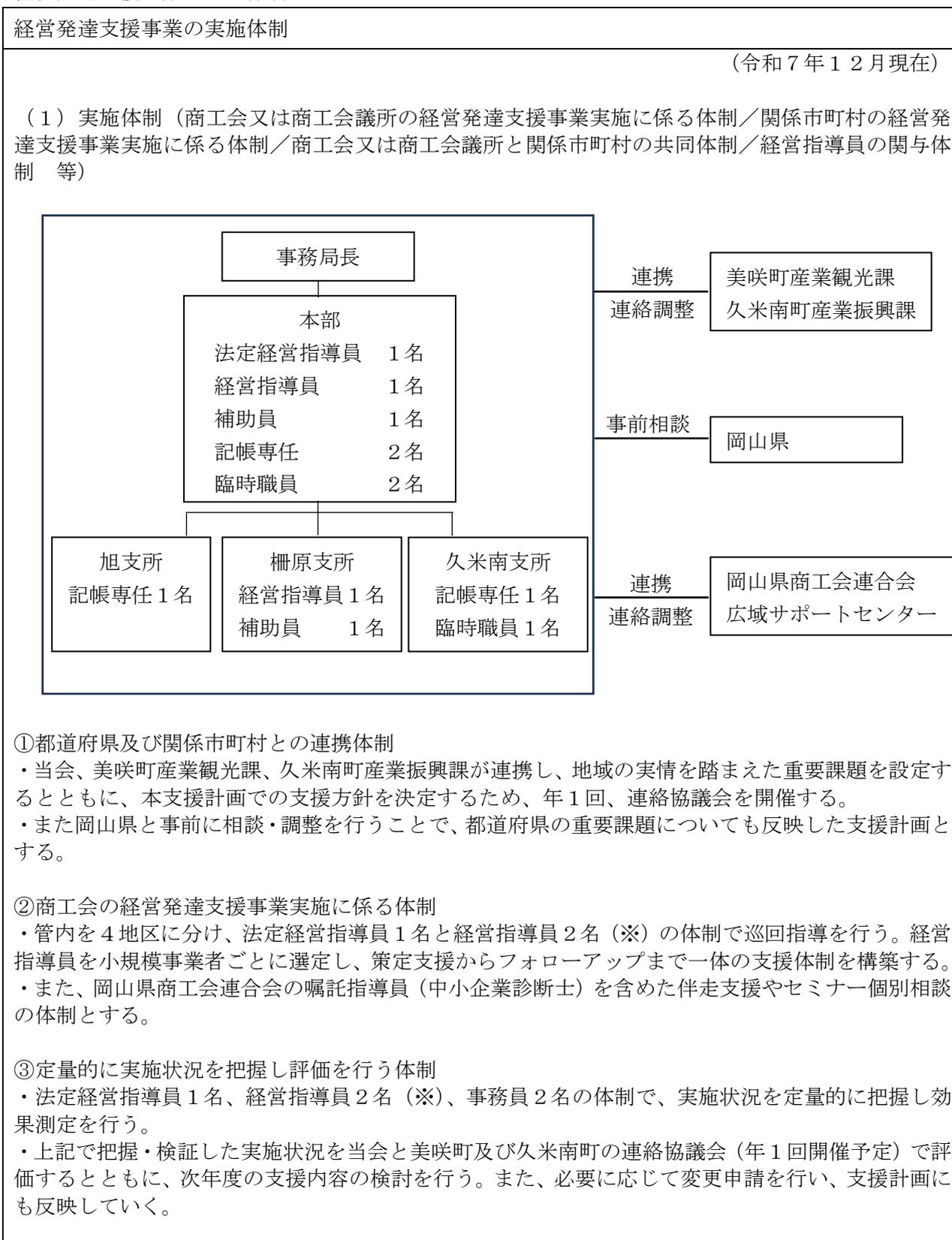
小規模事業者への経営支援体制について、複数の職員による経営支援体制を構築する。複数名対応の経営支援により、支援現場での新たな「気づき」を与えるとともに、組織内での情報共有が容易になることで、経営指導員及び一般職員の資質向上を図る。

⑤支援内容の情報共有

岡山県商工会連合会が整備した「小規模支援システム」を活用し、支援内容のデータベース化に取り組む。全職員が支援中の小規模事業者情報を共有することで、支援レベルの平準化を図る。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



④経営指導員等の資質向上に係る体制

・当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX化や生成AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うためのロールプレイング、事例共有などを行う。

(※) 令和7年12月時点では経営指導員2名であるが、8年度に1名増加し3名体制の予定。

(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：岡下知史
- ・連絡先：久米郡商工会 Tel 0868-66-0033

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に係る指導・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などを行う。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・岡下知史は、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

〒709-3717
岡山県久米郡美咲町原田 1757-8
久米郡商工会 支援課
Tel : 0868-66-0033 / Fax : 0868-66-0442
E-mail : kumegunsci@okasci.or.jp

②関係市町村

〒709-3717
岡山県久米郡美咲町原田 2144-1
美咲町 産業観光課
Tel : 0868-66-1118 / Fax : 0868-66-7622
E-mail : sangyou@town.okayama-misaki.lg.jp

〒709-3614

岡山県久米郡久米南町下弓削 502-1
久米南町 産業振興課
Tel : 086-728-4412 / Fax : 086-728-2749
E-mail : sangyoshinko@town.kumenan.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)

	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
必要な資金の額	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
地域動向調査事業費	100	100	100	100	100
個別相談会開催費	300	300	300	300	300
専門家派遣費	200	200	200	200	200
販路開拓支援事業費	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
資質向上事業費	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、事業負担金、国補助金、県補助金、美咲町補助金、久米南町補助金

(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。

