

経営発達支援計画の概要

実施者名	益田商工会議所（法人番号 5280005005177） 益田市（地方公共団体コード 322041）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>【定性目標】 小規模事業者の経営リテラシー（経営戦略、DX、事業承継等）を向上させ、需要を見据えた事業計画を策定・実行・検証できる「経営の自走化」を実現し地域経済の活性化に貢献する。</p> <p>【定量目標】 全支援対象者（260者）の46%以上（120者）が計画期間中に売上又は利益率5%以上の増加を達成することを目標とする。</p>
事業内容	<p>①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活用して地域の「稼ぐ力」を可視化し、DX導入意欲等の独自項目を追加した管内景気動向調査を実施・公表する。</p> <p>②需要動向調査に関すること 市内消費者意識調査を実施し、マーケットインに基づいた新商品開発や販路開拓に資する情報を提供する。</p> <p>③経営状況の分析に関すること 年間65件を目標に、定量（財務）および定性（SWOT、DX、活用状況等）分析を統合的に実施し、経営者が自発的な行動計画を立案できるよう導く。</p> <p>④事業計画策定に関すること 経営分析の結果に基づき、起業・創業計画および事業承継計画を含む年間52件の事業計画策定を支援する。策定前段階でDX推進セミナーを開催し、IT活用を促進する。</p> <p>⑤事業計画策定後の実施支援に関すること 策定した全事業者（52者）に対し、進捗に応じた支援強度を最適化し進捗が芳しくない場合は外部専門家を投入し計画の見直しを提案するなど、自走化に向けたフォローアップ（延べ204回/年）を実施する。</p> <p>⑥新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 首都圏の展示会（東京ビジネスチャンスEXPO等）への出展支援やSNS、ECサイト等のDXを活用した広域的な販路開拓支援を重点的に実施する。</p>
連絡先	<p>益田商工会議所 中小企業振興部 経営相談課 〒698-0033 島根県益田市元町12番地7号 TEL:0856-22-0088 FAX:0856-23-4343 E-mail:info@masudacci.jp</p> <p>益田市産業経済部 産業支援センター 〒698-8650 島根県益田市常盤町1番1号 TEL:0856-31-0341 FAX:0856-22-0437 E-mail:sangyou@city.masuda.lg.jp</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

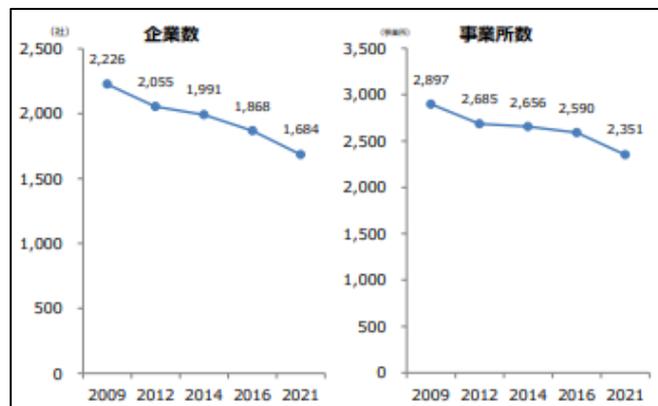
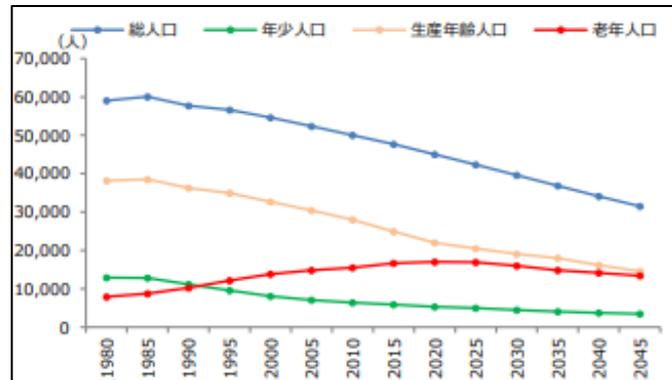
経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 現 状

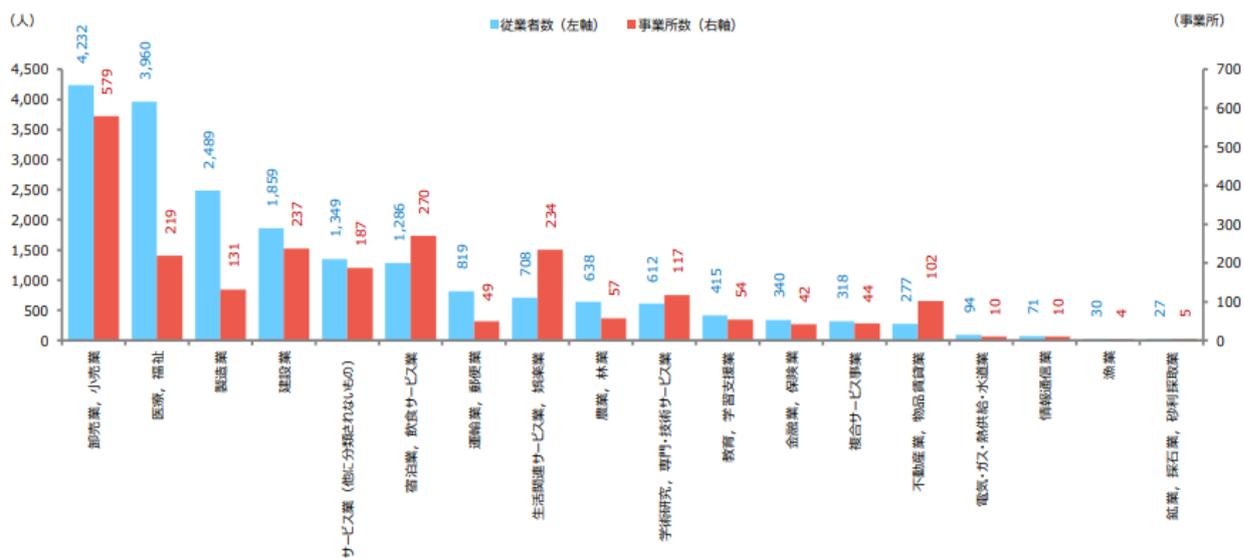
益田市は島根県の西部に位置し、山陰と山陽を結ぶ交通の要所となっている。益田商工会議所の管轄エリアは市町村合併前の美濃郡美都町と匹見町を除く旧益田市としている。市の北西、日本海側に面し、公官庁や商業機能、人口が集中するエリアとなっている。総人口は1985年(60,080人)をピークに年々減少しており、生産年齢人口が急速に減少し、高齢化が著しく進むことが予測されており、管内小規模事業者数も令和7年3月31日現在で1,948者(当所調べ)と緩やかな減少傾向にある。



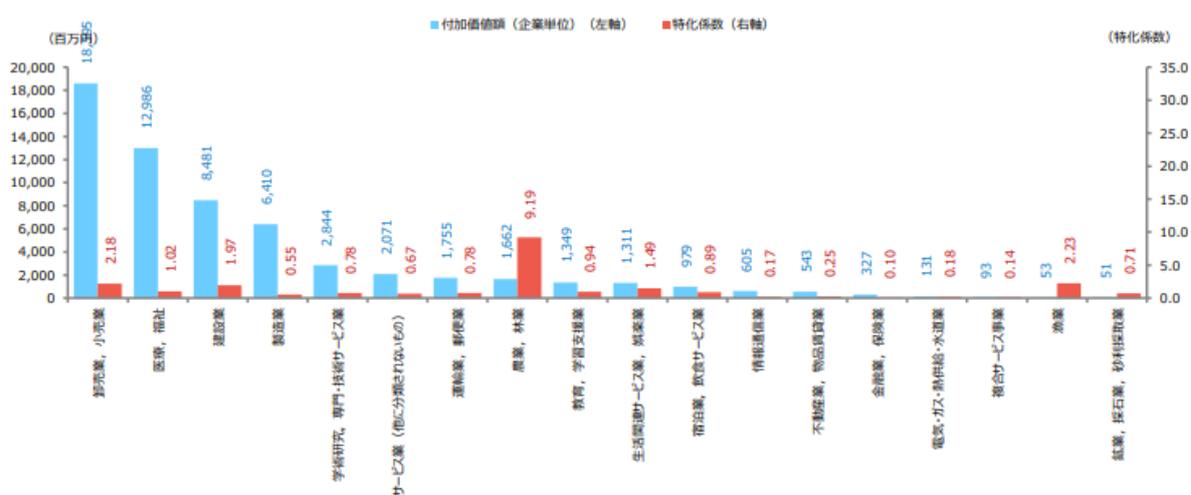
【出典】 総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

2021年の当市の地域の産業、事業所数・従業者数は以下統計の通りとなっている。産業大分類別に見た付加価値額からは、卸・小売業の従事者が最も多く付加価値額が高くなっているが、人口減少や大型店、ネット販売の浸透により、小規模小売店の売上減少が著しい状況にある。製造業は地域市場の縮小から受注量が減少しており、販路開拓の必要性が高まっている。建設業は公共工事依存の傾向が見られ、慢性的な人材不足や後継者不在といった状況が続いている。

2021年



2021年



【総務省・経済産業省「経済センサスー活動調査」再編加工】

(産業別の景況感)

【建設】

管内の建設業事業者の特化係数は高く建築・木材・運送等関連する産業もあり特徴的な産業となっている。土木では公共工事依存の度合いが強く現在着工されている大型公共工事終了後の受注縮小を懸念する声もあり、当所景況調査では前期より悪化の傾向にある。また慢性的に技術者等の人材不足となっている。

【製造】

出荷額が最も多い繊維工業、次いでビニール製品製造業となっている。建築材や梱包材の製材事業者、デバイス関連や工業機械、素材生産から食品加工、酒類製造等様々な製造事業者がある。当所景況調査からは全体としては好調の感が見られ前期からの変化はない。

【卸小売】

当地域内で従事者が最も多い業種であり付加価値額が一番高い業種となっている。大型店、コンビニ店の台頭で小規模の小売店の廃業が目立つ。物価高騰に対応した価格転嫁が進むなど前期より好転の兆しがあるものの見通しは悪化と懸念の感がある。

【サービス】

感染症拡大の収束後売上高の回復が見られたが、急速な物価高騰で収益低下が進んだ小規模事業者が多く見られる。当所景況調査からは業況悪化傾向を示しており今後の見通しに関しても不振と予測する結果となっている。

②課題

小規模事業者に共通する課題として、「需要の停滞」「購買力の流出」「価格競争」「人材不足」が挙げられ、「収益低下」全体の約8割を占めており、事業承継に関する課題も深刻となっている。

(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

管内の市場縮小と事業者減少が進む中、既存企業の「収益低下」を解消し、「事業の持続的発展」を目指すため、「経営改善」を重点的に推進する。経営分析、事業計画策定、確実な実行、フォローアップという一連の伴走支援体制を一貫して強化し、事業者が自らPDCAサイクルを回せる「経営の自走化」を促す。

また、小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）が重点施策とするDX（デジタル技術）の推進、起業・創業、事業承継を特に重要な柱として位置づけ、広域的な販路開拓や新商品・新サービスの創出に意欲的に取り組めるよう支援する。

②第6次益田市総合振興計画との連動性・整合性

本計画は、第6次益田市総合振興計画の将来像『ひとが育ち 輝くまち 益田』の実現と、基本目標Ⅲ「産業・観光振興による活力のあるまち」、および、横断目標「社会変化に対応できる持続可能なまち」の達成に強く連動する。また、第6次益田市総合振興計画のうち、地方創生、人口減少対策に必要な重点施策を抽出し、まとめた「第2期まち・ひと・しごと創生益田市総合戦略」とも連動しており、特に、以下の基本戦略や益田市版SDGsを意識した支援を行う。

●基本戦略1 【総合戦略】

「定住の基盤となるしごとをつくる」との連動

商工業の活性化（企業間連携、商品開発、販路開拓、事業承継支援）を通じて、自立した地域経済の確立と所得向上を図る。

特に、豊富な地域資源を活かした特産品等の高付加価値化（益田ブランドの推進）を支援する。

●益田市版SDGs⑧ 【総合振興計画】

「このまちで働きたい」をかなえようとの連動

雇用創出やU/Iターンにつながる事業所の育成に重点を置く。

●横断戦略/基本施策3 【総合振興計画】

「先端技術を活用した持続可能なまちづくりの推進」との連動

先端技術（DX/AI）を活用した地域経済の活性化を推進する市の方向性と連動し、DXに向けた経営リテラシー向上と業務効率化支援を計画全体に組み込む。

③商工会議所としての役割

不断の経営改善普及事業における個者支援を継続するとともに、政策実行実務者としてDXや各種補助金、マル経融資といった施策活用支援を効果的に行い、事業者の自主的な取り組みを促す。また、事業者間のマッチングや、衰退が進む商店会の活性化において、コーディネート役として取り組む。

(3) 経営発達支援事業の目標

小規模事業者の経営リテラシー（経営戦略、DX、事業承継等）を向上させ、需要を見据えた事業計画を策定・実行・検証できる「経営の自走化」を実現し、地域経済の活性化に貢献することを目指す。特に、全支援対象者（260者）の46%以上（120者）が計画期間中に売上または利益率5%以上の増加を達成することを目標とする。

項目	支援内容	単位	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度	合計
3. 経済動向調査	ビッグデータ情報発表（公表回数）	回	1	1	1	1	1	5
	管内景気動向調査実施（公表回数）	回	4	4	4	4	4	20
4. 需要動向調査	消費者意識調査結果提供事業者数	者	5	5	5	5	5	25
	業界データ提供件数	件	30	30	30	30	30	150
5. 経営分析	個別経営分析（財務＋非財務）件数	件	65	65	65	65	65	325
6. 計画策定支援	事業計画策定件数（創業・承継含む）	件	52	52	52	52	52	260
7. 実施支援	フォローアップ対象事業者数	者	52	52	52	52	52	260
	フォローアップ頻度（延回数）	回	204	204	204	204	204	1,020
	売上増加事業者数	者	20	20	25	25	30	120
	利益率5%以上増加の事業者数	者	20	20	25	25	30	120

8. 新たな需要の 開拓	販路開拓セミナー参加者数	者	15	15	15	15	15	75
	商談会事業参加事業者数	者	2	2	2	2	2	10
	展示会出展支援事業者数	者	2	2	2	2	2	10
	商談成約件数／者（新規取引開拓）	件	2	2	2	2	2	10

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（5年間）

(2) 目標の達成に向けた方針

設定した目標の達成に向け、益田市（行政）・金融機関・他支援機関と緊密に連携する。支援事業者が自主的・意欲的に取り組めるよう伴走型の支援を行い、収益力の向上、事業継続・維持に貢献する。

1. DX/IT活用の前提化

管内小規模事業者は、人口減少やネット販売の浸透など、急速な市場環境の変化（SNSでの広報、キャッシュレス決済、AI技術の普及等）への対応が遅れていることが喫緊の課題となっている。この状況を打開するため、益田市総合振興計画の横断戦略「先端技術を活用した持続可能なまちづくりの推進」と連動させ、DXを経営リテラシー向上と業務効率化の手段として計画全体に組み込む必要がある。これは、目標である「経営リテラシー（DX等）の向上」に直結する。したがって、横断目標「社会変化に対応できる持続可能なまち」との連動性を重視し、全ての支援プロセスにおいてITツールやデジタル技術の活用を提案し、事業内容「⑥事業計画策定」におけるIT活用や「⑧新たな需要の開拓」におけるデジタルを活用した販路開拓の基盤を確立する、DX/IT活用の前提化を基本方針とする。

2. 経営の自走化の実現

当地域の小規模事業者が抱える最重要課題は「収益低下」であり、事業の持続的発展を実現するためには、経営者自身が課題を認識・納得し、自主的に取り組む内発的動機づけ（経営力再構築伴走支援モデルの実践）を促す支援が不可欠になる。これまでの支援で散見された受動的スタンスから脱却し、経営指導員等の提案に頼るのではなく、事業者が自社の課題を認識しつつ自発的な行動計画を立案できるよう導くことが課題となる。また地域経済全体の景気動向、主要産業の構造変化、消費動向、人口動態など、小規模事業者が置かれている外部環境を客観的に把握できるよう、地域経済に関する情報や分析結果を小規模事業者に提供し事業者が自身の事業環境の変化を理解した上で、将来の経営戦略を検討しながら、『経営の自走化』が実現できるよう支援にあたる。具体的には外部環境の変化に気づけるよう「③経済動向調査」や「④需要動向調査」の結果を提供し、自社内の課題に気づけるよう「⑤経営分析」から「⑥事業計画策定」を支援、また計画の遂行にあたっては「⑦実施支援」まで一貫した伴走支援を実施することで、事業者自らが課題を意識しながらPDCAサイクルを回せるよう指導にあたり、経営の自走化実現を目指すことを基本方針とする。

3. 創業・事業承継の明確化

管内では、総人口の減少に伴う生産年齢人口の急速な減少や経営者の高齢化が著しく進んでおり、後継者不在による廃業リスクが増加している。この状況に対し、地域経済の新陳代謝と維持を図る必要がある。小規模事業者支援法の基本指針改正により、「起業・創業」や

「事業承継」が支援事業の範囲として明確化されたことを受け、これらを体系的に支援する。これにより、目標に掲げられた「経営リテラシー（事業承継等）の向上」を達成する。よって、経営発達支援事業の範囲が明確化されたこれらを計画策定支援の対象に含め、特に事業内容「⑥事業計画策定」において創業計画や事業承継計画の策定支援を強化することで、地域経済の維持を図る創業・事業承継の明確化を基本方針とする。

4. 益田市総合戦略との連動

地域の経済活動への裨益効果を最大化するため、本計画が益田市の長期的な振興のあり方と整合することが不可欠となる。益田市総合戦略では、「商工業の活性化」の方向性として、商品開発や販路開拓、事業承継への支援などに取り組むことで自立した地域経済の確立と所得向上、経営の安定化を図ることとしており、定住基盤となる雇用の創出に貢献する必要がある。よって、益田市総合戦略の基本戦略1「定住の基盤となるしごとをつくる」と連動しながら、「⑧新たな需要の開拓」支援やDX対応支援を重点的に推進することで、目標である「売上又は利益率5%以上の増加」の達成に貢献する。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現行計画では、景況調査（年4回）とビッグデータ活用（RESAS等）を導入しているが、収集した情報の事業計画への具体的な活用や、地域の真に稼げる産業の特定と情報提供について、更なる深度化が求められる。

(2) 目標

地域経済の「稼ぐ力」を可視化し、重点支援対象（エリア・業種）を特定するための基礎情報を提供する。調査結果はホームページ等で広く公表し、経営指導員等の巡回指導時の参考資料とすることで、小規模事業者の課題発見に貢献する。

支援内容	周知方法	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①ビッグデータ情報発表 (公表回数)	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②管内景気動向調査 (公表回数)	会報・HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータの活用（RESAS等）

管内において積極的な販路開拓や売上拡大に取組む事業者が効率的に経営資源の投下ができるように「RESAS」（人口、産業特性、雇用、観光等）を活用した地域の経済動向分析を行い、分析結果は年1回発表する。

②管内の景気動向調査

日本商工会議所の「中小企業景況調査」に独自の調査項目（例：DX導入意欲、後継者状況等）を追加し、管内小規模事業者60社（製造、建設、卸、小売、サービス業等）を対象に年4回調査・分析を実施する。

【調査手法】調査票を持参または送付、ヒアリング若しくは返信用封筒で回収する

【分析手法】経営指導員等が分析を行う

(4) 調査結果の活用方法

調査・分析結果は、ホームページに掲載し広く管内事業者にも周知する。また、経営指導員等の巡回指導時には事業者にも情報を提供することで、管内の経済動向に関する理解を深め、経営課題の発見につなげるための参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

常に変化する消費行動や幅広い商品トレンドの情報把握には限界があるため、支援事業者が提供する商品・サービスに絞った、効果的かつ有用な情報提供に努める必要がある。

(2) 目標

支援対象となる小規模事業者が提供する商品・サービスについて、消費者ニーズや市場の動向を正確に把握し、新商品開発や販路開拓、事業計画策定に資する情報を提供することでマーケットインの実現に向けた支援をする。

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①消費者意識調査結果提供事業者数	0者	5者	5者	5者	5者	5者
②業界データ提供件数	28件	30件	30件	30件	30件	30件

(3) 事業内容

①消費者意識調査

市内の消費者500名程度を対象に、経営指導員等が企業・公官庁・学校従事者へ訪問し調査を依頼。「買い物の際に重視する点」や「情報の入手経路」等に関する意識調査を実施し、域内の身の回り品の需要の流れなどの情報を提供する。

②関連商品、市場の動向、流行商品等の業界データ提供

各種インターネット、業界誌等（日経テレコン等）を活用し、業種ごとの需要動向、流行商品、DXツールやECサイト等の活用事例に関する情報を収集・整理し、経営指導員等が巡回時の提供資料として活用する。

(4) 調査結果の活用方法

調査結果は、主に販促戦略を検討する支援対象事業者に報告書の形でフィードバックし、更なる改良や、事業計画策定時における外部環境分析、マーケティング戦略策定の基礎資料として活用する。



5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状、定量的な分析に偏りがちで、非財務情報（人材、DX対応、地域資源活用度等）に着目した本質的な課題の抽出が不十分であった。事業計画の実効性を高めるため、「対話と傾聴」を通じ、経営者が自発的な行動計画を立案できるよう導くことが課題となる。

(2) 目標

事業計画の策定に結びつくよう、意欲的な小規模事業者（年間65件）に対し、定量的および定性的な分析を統合的に行い、経営者自身が課題を認識・納得し、自発的な行動計画を立案できるよう導く。

支援内容	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①個別経営分析（財務＋非財務）件数	35件	65件	65件	65件	65件	65件

(3) 事業内容

①経営情報整理セミナーの開催

経営の多角化が進む中、決算書等で収益等が業態ごとに区分されていない事業者が多く、自社の強みや特徴を客観的に把握できていない小規模事業者が多い。参加者が自社データを用いて財務・非財務を可視化することの重要性に気づき、強み・課題・機会を自ら発見できるよう、ローカルベンチマークや経営デザインシート等の操作体験を含むセミナーを開催する。

開催回数：年1回

募集方法：会報チラシ折込、巡回・窓口訪問時の個別案内、ホームページ

②個別経営分析（財務＋非財務）の実施

年間65者を対象に、経営指導員等が担当制で分析を実施。

●分析項目

定量分析（収益性、生産性、安全性、成長性）と、定性分析（SWOT分析、人材・組織、デジタル・ITの活用状況など）を行う。

●分析手法

ローカルベンチマーク、経営デザインシート、事業所管理システム（TOAS）DATAを活用した分析を、対話と傾聴を通じて実施する。

(4) 分析結果の活用方法

分析結果は、専門用語を避け、図表を用いて分かりやすく当該事業者にはフィードバックし、事業計画策定時に活用する。また、分析結果を統一フォーマットでデータベース化し内部共有することで、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

事業者が受動的スタンスであったり、計画策定の契機が少なかったりしていたため、事業者自身が本質的な課題を認識し、自発的に取り組む内発的動機づけを促すことが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

経営分析の結果に基づき、事業者が課題を認識・納得した上で、自ら計画策定に取り組むよう支援する。小規模事業者の競争力維持・強化のため、策定前段階としてDX推進に向けたセミナーを開催し、IT・デジタルツールの活用を手段として取り入れることを目指す。

また、一般的な経営改善計画に加え、METIの指針に基づき、起業・創業計画および事業承継計画の策定支援を重点的に行う。

(3) 目標

経営分析を行った事業者を対象に、実現性の高い事業計画の策定を促し、事業者の自走化の基盤を確立する。年間52件の計画策定（起業・創業、事業承継を含む）を目指す。

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①DX推進セミナー開催回数	2回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定件数	32件	52件	52件	52件	52件	52件
③創業アドバイザー利用者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者

(4) 事業内容

①「DX推進セミナー開催・IT専門家派遣」の開催

DXに対する基礎知識や意識を醸成するため、DX総論、クラウドサービス、AI活用事例、SNS活用、ECサイト構築などに関するセミナーを年1回開催する。希望者にはIT専門家による個別支援を実施し、ITツール導入やWebサイト構築等を推進する。

②事業計画の策定

経営指導員等が担当制で張り付き、経営分析や需要動向調査の結果を踏まえ、事業者が中期的なビジョン、具体的な行動計画、及びKPI/KGIを設定できるよう指導・助言を行う。持続化補助金等の申請を契機とする場合も、実現可能性の高い計画策定につながる。

③創業アドバイザー派遣

市内で創業を目指す意欲ある方で創業に際し専門家の助言が必要な場合にアドバイザーを派遣しその課題等の解消、実現性の高い創業計画の策定支援を行う。

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

計画の実効性を高め、事業者の「経営の自走化」を徹底する必要がある。進捗確認が不十分な事業所への集中的な支援体制や、事業者への持続的な内発的動機づけが課題となっていた。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全事業者（52者）を対象とするが、進捗状況や課題に応じて支援強度を最適化（選択と集中）する。進捗が芳しくない場合は、外部専門家や他の経営指導員など第三者の視点を必ず投入し、計画の見直しや改善策を提案する。また、経営リテラシーの習得状況に応じた支援を検討する。

(3) 目標

事業計画策定後のフォローアップを計画的かつ継続的に実施し、目標達成を通じて事業者の収益力向上を図る。

支援内容	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	32者	52者	52者	52者	52者	52者
フォローアップ頻度（延回数）	144回	204回	204回	204回	204回	204回
売上増加事業者数	11者	20者	20者	25者	25者	30者
利益率5%以上増加の事業者数	7者	20者	20者	25者	25者	30者

(4) 事業内容

事業計画策定52者のうち、5者（毎月1回）、25者（四半期に1回）、他の22者（年2回）204回）。

事業の進捗状況が思わしくない場合、経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を投入し、目標と実態のズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更や計画の見直しを提案する。

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

管内の小規模事業者の多くは商圏が限られ既存顧客への依存度が高く、広域的な販路開拓が進んでない。地域の産業ビジョン（益田ブランド、観光振興）と連携し、DXを活用した広域的な販路開拓を強化する必要がある。

(2) 支援に対する方針

地域の産業ビジョンを踏まえ、特に食品加工、観光サービス、地域資源活用型製造業など、販路開拓に意欲的な事業者を重点的に掘り起こしする。DXに向けた取組（SNS、ECサイト活用等）を含めた販路開拓支援に注力し、首都圏やオンライン取引といった広域商圏からの新規顧客獲得を支援する。

(3) 目標

販路開拓に意欲的な事業者を掘り起こし、商談会・展示会への積極的な出展を促すことで、新たな取引先を確保し、売上拡大を実現する。

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
販路開拓セミナー参加者数	10者	15者	15者	15者	15者	15者
①商談会事業参加事業者数	一者	2者	2者	2者	2者	2者
②展示会出展支援事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
①②目標成果 商談成約件数／者（新規取引開拓）	2件	2件	2件	2件	2件	2件

(4) 事業内容

■販路開拓セミナー事業（掘り起こし）

商談ノウハウやSNS、ECサイト等のDXを活用した広報戦略に関するセミナーを年1回開催し、販路開拓に意欲的な事業者の掘り起こしを行う（15名参加）。

①島根県産品展示商談会への参加（BtoB）

島根県や金融機関等で開催される県産品商談会やビジネスフェアへ首都圏向きでない小規模生産製品や地元ニーズの高い商品を県内での販路開拓を希望される2事業者の出展の支援を行う。

②首都圏等展示会への出展支援（BtoB）

島根県商工会議所連合会が取りまとめる「東京ビジネスチャンスEXPO」の島根県ブースに参画し、食品関連事業者1者を参加させる。商品PRのための規格書作成から商談前後のバイヤーへのアプローチまで、実効性のある伴走支援を行う。

また、島根県が設ける「島根ブース」を活用し、「シーフードショー」や「アグリフード EXPO」などの首都圏の展示会へ1者を支援する。出展期間中は、経営指導員等による陳列、接客などのきめ細かな伴走型支援を行う。

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

現行計画では、事業の進捗について半年ごとの事務局確認と年間1回の評価会議を実施し、PDCAサイクルは有効に機能していると捉えている。評価結果を次年度の計画に反映させ、実効性を高める仕組みを維持・強化することが課題となる。

(2) 事業内容

①評価会議の設置と実施

経営発達支援事業の実施状況及び成果を年1回益田市に報告するとともに、評価会議を年1回以上開催し、事業の評価・検証を行う。

②評価会議の構成員

評価会議は、外部有識者（日本政策金融公庫浜田支店支店長）、法定経営指導員、益田市産業支援センター担当で構成する。

③評価・見直しの反映

評価会議では、各事業のKPI/KGIの達成度を確認し、外部環境の変化（DX推進等）への対応や費用対効果等の評価を受ける。評価結果は、当所常議員会、議員総会に上程し、次年度以降の事業実施方針等に反映させる。

④結果の公表

評価結果は、当所ホームページに掲載し、地域の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

小規模事業者の経営課題が多様化・複雑化する中、幅広い知識（特にDX、生成AI、経営戦略、マーケティング）の習得が求められている。また、支援ノウハウが個人に帰属しがちなため、組織全体での支援能力の底上げとノウハウの組織的共有が急務となっている。

(2) 事業内容

①外部講習会への計画的活用

経営指導員等および一般職員の支援能力向上のため、中小企業庁や日本商工会議所、島根県商工会議所連合会等が実施する研修会に計画的に参加させ、経理・金融・税務・労務等の基礎的知識に加え、DX推進、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・事業承継に関する知識習得を図る。

②OJT制度の実施

経験豊富な指導員と一般職員がチームを組み、巡回指導や窓口相談における実践型OJTを積極的に実施する。また、専門家派遣時には原則同行し、専門家の指導・助言ノウハウの習得を図る。

③ノウハウの組織内共有の仕組み

個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織全体で共有するため、月1回の「定期ミーティング」を開催し、成功事例・失敗事例の分析、課題解決のプロセスを共有する。また、支援状況や決算書データ等をデジタルツール（TOAS）に記録し、職員全員が相互共有できるデータベース化を継続して行う。

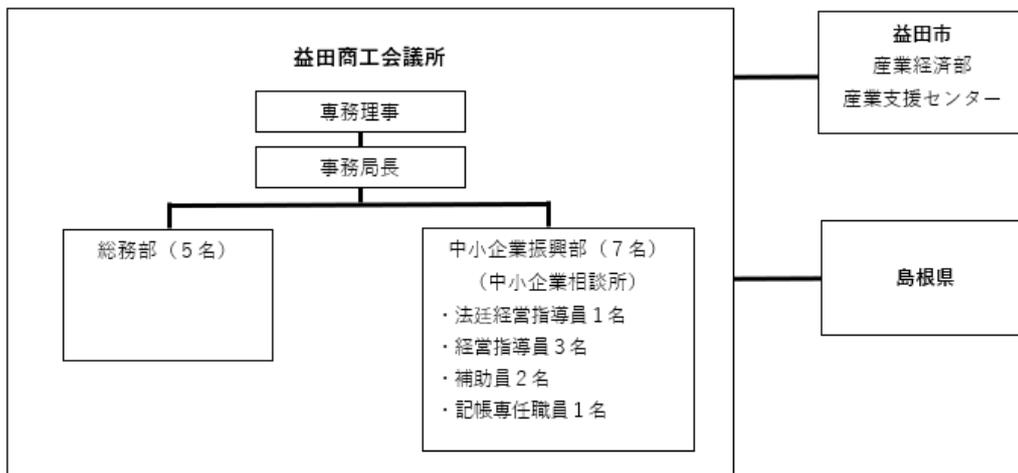
(別表2)

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)



①都道府県及び関係市町村との連携体制

- ・ 当会、本市産業支援センターが連携し、毎月行う連絡会の中で地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年1回協議する。
- ・ また島根県と事前に相談・調整を行うことで、都道府県の重要課題についても反映した支援計画とする。

②商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制

- ・ 市内を4地区に分け、法定経営指導員1名と経営指導員3名の体制で巡回指導を行う。経営指導員を小規模事業者ごとに選定し、策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。

③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制

- ・ 法定経営指導員1名、経営指導員3名、補助員2名、記帳専任1名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。
- ・ 上記で把握・検証した実施状況を当会と益田市、日本政策金融公庫浜田支店との評価会議(年1回開催予定)で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。

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。

(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：徳田 徹

連絡先：益田商工会議所 TEL 0856-22-0088

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・徳田 徹は、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

〒698-0033 島根県益田市元町 12-7

益田商工会議所 中小企業振興部（中小企業相談所）

TEL:0856-22-0088 /FAX:0856-23-4343

E-mail: info@masudacci.jp

②関係市町村

〒698-8650 島根県益田市常盤町 1 番 1 号

益田市 産業経済部 産業支援センター

TEL:0856-31-0341 /FAX:0856-22-0437

E-mail: sangyou@city.masuda.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	62,424	62,424	62,424	62,424	62,424
中小企業相談所	62,000	62,000	62,000	62,000	62,000
制度改正等の課題解決	154	154	154	154	154
環境整備事業					
伴走型小規模事業者支	270	270	270	270	270
援推進事業					

(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、国補助金、島根県補助金、益田市補助金、伴走型補助金、手数料、事務委託費、負担金、雑収入をもって充てる。

(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。

