

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>南山城村商工会 (法人番号 5130005008343) 南山城村 (地方公共団体コード 263672)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和6年4月1日～令和11年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>(1) 小規模事業者の経営基盤の強化における持続的発展。 (2) 地域の強みや経営資源を活用し、地域活性化を図り販路拡大を目指す。 (3) IT・デジタル技術を活用して、小規模事業者の変革、更には競争優位性を確立し、売上拡大・利益向上を目指す。</p>
<p>事業内容</p>	<p><u>3. 地域の経済動向調査に関すること</u> 「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。また、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を行う。</p> <p><u>4. 需要動向調査に関すること</u> 茶業、小売業等を営む小規模事業者が取り扱う既存の商品又は新商品について、その事業者に適した方法で顧客アンケートによる需要動向調査を行い、個社の商品開発に役立てるほか、その結果を事業計画や販路開拓計画の策定に反映させることを目的に実施する。</p> <p><u>5. 経営状況の分析に関すること</u> 自社の経営課題を把握できるようワークショップ型の経営分析セミナー等を開催する。その後、セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者に対して、「財務分析」や「非財務分析」等のより詳細な経営分析を実施する。</p> <p><u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> DXに関する意識の醸成や基礎知識の習得等のために、IT化・DX化に関するセミナー等を開催する。また、セミナー等を通して、事業計画策定の重要性や策定方法を事業者に訴求することで、自発的に売上と収益の増加を見据えた事業計画が策定できるよう支援を行う。</p> <p><u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> 策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、中小企業診断士等の専門家を派遣し対策を講じることとする。</p> <p><u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> 物産展等に、事業計画を策定した事業者を優先的に出展させ、新たな需要の開拓を支援する。また、支援機関等が主催する展示商談会等へ出展させ、新たな需要の開拓支援を行う。</p>
<p>連絡先</p>	<p>南山城村商工会 〒619-1411 京都府相楽郡南山城村北大河原久保 13-3, 14-5 TEL : 0743-93-0100 FAX : 0743-93-0244 E-Mail : minamiyamashiro-sci@kyoto-fsci.or.jp</p> <p>南山城村 産業観光課 〒619-1411 京都府相楽郡南山城村北大河原久保 14-1 TEL : 0743-93-0105 FAX : 0743-93-0444 E-Mail : d_sangyou@vill.minamiyamashiro.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現状

・立地

南山城村は京都府の東南端に位置し、滋賀県・三重県・奈良県に隣接する京都唯一の村。地形は、村を東西に横断する国道163号とその国道に沿ったJR 関西本線、木津川を中央に南北に伸びた形状で、総面積は64.11 km²その71.9%を森林が占めるいわゆる中山間地域である。



・人口

南山城村の国勢調査人口は1995年の4,024人をピークに、2020年国勢調査人口では2,391人と25ヶ年で▲1,633人減少している。国立社会保障・人口問題研究所では2040年には1,394人になるだろうと推測されている。

また、高齢化率は2019年12月末(住民基本台帳)現在で46.8%、国立社会保障・人口問題研究所の将来推計人口では2040年には61.9%になると言われている。

・産業

基幹産業は茶業で、茶栽培に適した気候状況のもと最高級のお茶を作り続けている。茶園面積は、府内で2番目の大きさを誇り、宇治茶の主産地としての地位を確立している。古くから「煎茶」を作り続け、良質な煎茶を生産する地域としての名声を得ており、特に京都府茶品評会においては産地賞を多数受賞している。

さらに、全国や関西茶品評会においても農林水産大臣賞を受賞するなど高品質なお茶づくりに取り組んでいる。

・地区内の小規模事業者の状況

小規模事業者の推移は以下のとおりである。事業者数は代表者年齢の高齢化等により減少傾向にあったが、U・I・Jターンによる創業等により持ち直している。



	平成5年	平成15年	平成25年	平成28年	令和5年
商工業者数	134	113	87	84	98
小規模事業者数	130	108	80	82	93
会員数	99	92	75	81	82

・交通

南山城村は、京都府東南端の相楽郡東部に位置し、JR 関西本線を利用した場合、大阪から約 1 時間 45 分、京都から約 1 時間 20 分、奈良から約 45 分、三重県伊賀市から約 20 分の距離にあり、都会からのアクセスは比較的良好と言える。また、半径 100 km 圏内（自動車で 2 時間圏内のアクセス）に 5 つの政令指定都市（京都・大阪・名古屋・神戸・堺）と 3 つの県庁所在地（滋賀県大津市・奈良県奈良市・和歌山県和歌山市）を抱える全国でも特質すべき地域である。

・南山城村むらづくりビジョン

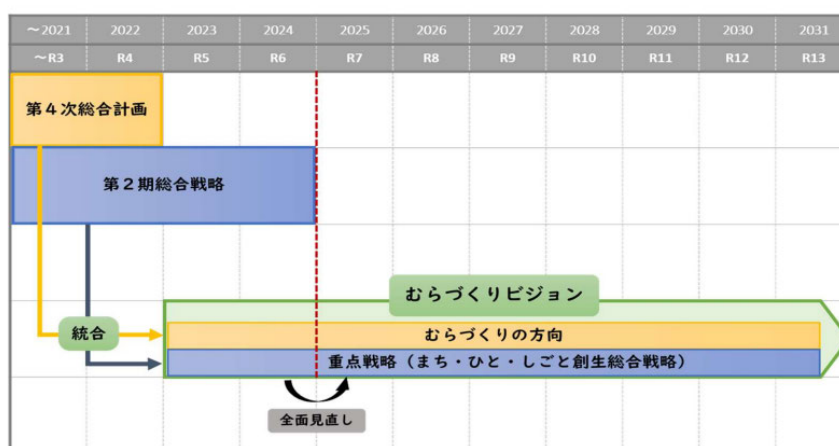
平成 24 年度に「南山城村第 4 次総合計画（以下「総合計画」という。）」を策定し、“自然が薫り 絆が生きる 自立するむら！みなみやましろ”を目標に掲げ、様々な分野の施策を展開してきた。

また、令和元年度に「第 2 期 南山城村人口ビジョン まち・ひと・しごと創生総合戦略（以下「総合戦略」という。）」を策定し、“村に安定した雇用を創出する、村に新しい人の流れをつくる、若い世代が結婚・出産・子育てに希望をもてる村をつくる、時代に合った地域の形成と安心して暮らせる魅力ある村をつくる”の実現を目標に掲げ、各種事業を進めている。

総合計画・総合戦略ともに、むらづくりの指標となるものであるが、計画期間がそれぞれ違うため、総合計画と総合戦略を統合し、長期的なむらづくりの方向性を示すとともに、当面の重点的な取組を明確にする「南山城村 むらづくりビジョン」（以下「むらづくりビジョン」という。）として策定したものである。

むらづくりビジョンでは、総合計画を「むらづくりの方向」、総合戦略を「重点戦略（まち・ひと・しごと創生総合戦略）」として継承していく。

【総合計画・総合戦略の統合とむらづくりビジョンの計画期間の考え方】 (年度)



②課題

地域や管内における産業別の状況
 〈茶業〉

茶業を中心とした農林業が基幹産業であるが、茶の販売価格低迷などによる収入減、後継者不足、耕作放棄地の増加などの顕在化により、付加価値を高める新たな取り組みや6次産業化などへの挑戦と若い世代が就労できる体制づくりが必要である。

〈建設業〉

従業員の高齢化と人手不足は年々深刻化している一方で、人手不足を補うだけの設備投資も資金繰りの面からも進まないという悪条件が見られる。

〈小売・サービス業〉

住民を対象に生活関連の事業を小規模ながら営み、生活を支えてきたが、時代の変化に対応した仕組みづくりが出来ておらず、モータリゼーションの発達などにより来店客数が大幅に減少した。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年を見据えた計画

南山城村むらづくりビジョンの重点戦略では「南山城村に安定した雇用を創出する」、「南山城村へ新しい人の流れをつくる」、「若い世代が結婚・出産・子育てに希望をもてる南山城村をつくる」、「時代に合った地域の形成と安心して暮らせる魅力ある南山城村をつくる」の4つを基本目標としている。産業振興にむけては次の様々な施策を実施する。

観光産業に対する施策

- ・ ICT/IoT を活用した観光戦略推進事業
- ・ 南山城村観光情報発信強化事業
- ・ 地域二次交通を拡張・活用した観光アクセスへの活用
- ・ JR 駅周辺再開発事業
- ・ 景観条例の制定
- ・ 観光スポット「おもてなし」環境整備
- ・ 村内ナビゲーション機能整備
- ・ 観光事業者支援事業

農林産業に対する施策

- ・ 村茶宣伝広報・消費拡大事業
- ・ 高品質茶等生産推進事業
- ・ 安心して作付けできる獣害対策
- ・ 新規就農者と耕作放棄地農地のマッチング
- ・ 複合型宿泊施設の整備
- ・ 特産品開発支援事業
- ・ 新規就農者・雇用就農者用シェアハウス

商工業に対する施策

- ・ 南山城村農泊基盤強化事業
- ・ 商工業者基盤強化事業

- ・魅力ある「商い」創出事業
- ・農商工連携6次産業化支援事業
- ・マイナポイント村内利用特典による消費活性化

②南山城村むらづくりビジョンとの連動性・整合性

南山城村商工会は、南山城村において令和5年3月に策定された「南山城村むらづくりビジョン」に沿って南山城村と連携することにより、南山城村経営発達支援事業を実施する。また、各種団体との情報共有や協議検討を行うことにより、当事業と村施策との連携を図りながら、事業者に対する伴走支援を実施することで連動性・整合性を図る。

③南山城村商工会としての役割

事業計画策定や販路開拓等の支援により小規模事業者の自立的な経営力強化を図ることで、事業者の売上増に貢献する。また、IT化・DX化を支援することにより、限られたリソースで成果を上げられるよう体制強化を図り、事業者の生産性向上に寄与する。

(3) 経営発達支援計画の目標

上記(1)及び(2)を踏まえ、次の点を重点的に取り組む。

①小規模事業者の経営力強化

事業者との対話と傾聴を通じて事業者が抱える本質的な課題に気づくよう促すことで、小規模事業者が経営を維持し発展していける事業計画の策定を支援する。その事業計画に基づく着実な取り組みから売上増加につなげることで、小規模事業者の潜在的な経営力発揮による事業継続を実現する。

②地域活性化の推進

基幹産業である茶業の高付加価値化を目指し、専門家派遣等を活用した新商品開発支援及び大都市圏で開催される商談会・物産展等への出展支援により販路開拓や商品開発等の支援を実施することで、更なるブランド力の向上・需要の獲得を目指す。

また、村役場とも連携することで、広範な商談会・物産展等情報を共有し、村内事業者が域外に販路を見出せるよう機会を創出する。



③IT・デジタル化による生産性向上

IT・デジタル化により、小規模事業者の限られたリソースのなかでも高い生産性を実現できるよう支援する。

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6年4月1日～令和11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強化

域内の小規模事業者に対して、地域の経済動向調査・需要動向調査による市場動向等の調査結果を提供し、市場環境分析に基づいた経営力強化を促進する事業計画策定の支援を行う。計画策定後については、経営支援員の伴走支援により定期的に状況を確認し、計画通りに進捗していない事業者に対しては、原因を分析し、課題を明確にした上で、必要に応じて中小企業診断士等の専門家を派遣する。

②地域活性化の推進

地域特産品・サービスの開発・改善を支援し、IT技術を利用した提供方法の推進や「道の駅 お茶の京都みなみやましろ村」等の施設を活用した販路開拓の支援等を通して、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。これらのDX化の支援ができるよう中小企業基盤整備機構や京都商工会議所、京都府商工会連合会が主催する研修受講により経営支援員の支援能力向上を図る。

③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展へと繋げる。

人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成する。

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

①現状

今までは、京都府商工会連合会等を通じて提供される経済動向や国・京都財務事務所、京都府、金融機関等の情報、日経新聞、経済誌、ネットによる情報を得るだけで、小規模事業者に提供する事がほとんど出来ていなかった。

②課題

今後は、これまで活用できていなかったビッグデータを活用の上、業種・規模ごとに有益と考えられる情報項目に基づき、計画的に収集・整理・分析を行い、小規模事業者に巡回や窓口相談時に提供するとともに支援に役立てる。刻一刻と

経営環境が変化するなか、事業者が調査結果を有効に活用できるよう四半期ごとに情報を提供する。

(2) 目標

項目	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
地域の経済動向調査分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
景気動向調査の分析の公表回数	HP掲載	—	4回	4回	4回	4回	4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、経営支援員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【調査手法】経営支援員が「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、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

管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」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒にて回収
経営支援員の巡回訪問のうえ対面でのヒアリングにより回収

【調査対象】管内小規模事業者（製造業、建設業、小売業、サービス業）

【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

調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。その他、経営支援員等が巡回の際に参考資料として持参し、事業者へ直接情報を提供する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

①現状

今までは、日常的にネット情報や新聞雑誌等で様々なトレンドや新製品等についての情報は把握して、小規模事業者とのヒアリングにおいて活用していたが、経営分析や事業計画の策定等において活用するような情報は得ていなかった。

②課題

今後は、商品開発等に取り組む小規模事業者に対して、よりの確な需要動向情報を提供し魅力ある商品・製品・サービスの開発改良から新たな需要開拓につなげていくためには、支援対象事業者の販売・サービス提供方法に即して需要動向調査を実施し、分析結果を支援対象事業者にフィードバックしていく必要がある。

(2) 目標

項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
調査対象事業者	—	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

顧客アンケートによる需要動向調査の実施

地域内の小規模事業者にマーケットインの考え方を意識させながら、経営状況の分析及び事業計画策定の支援を行うため、事業計画策定に意欲のある茶業、小売・サービス業等を営む小規模事業者が取り扱う既存の商品又は新商品について、その事業者に適した方法で顧客アンケートによる需要動向調査を行い、個社の商品・サービス開発に役立てるほか、その結果を事業計画や販路開拓計画の策定に反映させることを目的に実施する。

【対象事業者数】

茶業、小売・サービス業など、BtoC事業を営む事業者2者/年

【サンプル数】

30件/者

【調査手段・手法】

事業者が商品発送する際に、お客様へ向けたアンケートを同封し、郵送で回収する方法や、イベントでのアンケート調査、お客様へのメールによるアンケート調査など、事業者に適した方法を選択し、アンケートの取り方、調査内容を経営支援員が支援し、アンケート調査を実施する。

【分析手段・手法】

調査によって得られた情報を、中小企業診断士等の専門家に意見を聞きつつ、経営支援員等が分析を行う。

【調査項目】

使用感、利便性、機能性、味、硬さ、色、大きさ、価格、パッケージ等

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

①現状

今までは、金融相談及び決算・申告指導、各種補助金申請時に簡易な経営分析を行う程度で、ほとんどの場合経営分析までの支援を行えていなかった。また、南山城村の小規模事業者の多くが高齢者で、「これまではこうだった」と昔ながらのやり方で経営されている事業者が殆どで、経営分析等を求められなかった。

②課題

今後は、こうしたこれまでのやり方では商売は継続できないことを理解してもらい、経済動向調査と需要動向調査の結果等を活用し、外部要因と自社の取り組んできたこれまでの事業内容と今後の見通し等を分析して、次の事業計画策定支援や策定後の実施支援に活用していく必要がある。

(2) 目標

項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
セミナー等開催件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
経営分析事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナー等の開催）

実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等へ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。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の内容

事業者との複数回の面談による対話と傾聴を通じて、自社のおかれている経営環境や現在の経営状況についての自発的な気づきを促し、事業者が抱える本質的な課題が何であるかを自らが腹落ちできるよう支援する。

【対象者】セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い3者を選定

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

《非財務分析》下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

(内部環境) 知的資産 (人的資産、組織体制、技術など)

設備状況 (設備、遊休設備、不動産、工程、生産管理など)

(外部環境) 市場環境 (社会動向、政治動向、市場動向など)

競合状況（競合動向、仕入れ先動向、販売先動向など）
経済動向調査・需要動向調査の調査結果を活用する。

【分析手法】事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営支援員等が分析を行う。非財務分析はS W O T分析のフレームで整理する。

（4）分析結果の活用

分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。また、分析結果をデータベース化、内部共有を行い、経営支援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

①現状

今までは、小規模事業者の金融支援や国・京都府の補助金申請時において、求められている事業計画の策定の支援に留まっていたため、実現可能性が低く経営改善に活用されるようなものではなかった。

②課題

今後は、金融支援や国・京都府の補助金申請時に限らず、小規模事業者の持続的な経営の発達を支援するため、5. で行った経営分析の結果を基に事業者のビジョンと行動方針についてヒアリングを行い明確にした上で、売上と収益の増加を見据えた事業計画の策定支援を行う必要がある。

（2）支援に対する考え方

5. で行った経営分析の結果と、支援先事業者の今後の事業展開の方向を鑑み事業計画策定に必要な需要動向調査の結果と参考となる需要動向情報を収集し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定支援の促進を図る。そして、策定した事業計画の着実な実施支援につなげていく。ただし、小規模商工会であるため、事業計画策定は可能な限り事業者が自ら作成してもらうようにする。そのため少々時間を要しても経営支援員が伴走支援でサポートする。

事業継続のために後継者を模索する事業者に向けては、京都府事業承継・引継ぎ支援センターや京都府商工会連合会が包括提携を行った日本政策金融公庫等に親族内承継、第三者承継など適切な方策が取れるよう連携を図っていく。

また、事業計画の策定前段階においてD Xに向けたセミナーを行い、小規模事業者の潜在的な競争力を引き出し、自走化を目指す。

（3）目標

項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
DX推進セミナー等	－	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定 セミナー等	－	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定 事業者数	－	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に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナー等を開催する。

対話と傾聴を通じて、DXの必要性や自社のITに対する課題に対して気づきを与え、事業者のDX・IT化に対する内発的動機付けを促すよう支援する。

支援対象	管内小規模事業者
募集方法	開催案内チラシ（郵送）、ホームページ他
講師	中小企業診断士他
回数	1回
カリキュラム	DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等） SNSを活用した情報発信方法 ECサイトの利用方法等
参加者数	5名程度

②「事業計画策定セミナー」の開催

セミナーを通して、事業計画策定の重要性や策定方法を事業者に訴求することで、自発的に売上と収益の増加を見据えた事業計画が策定できるよう支援を行う。

支援対象	経営分析を行った事業者
支援手法	事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営支援員が伴走支援し、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。
募集方法	開催案内チラシ（郵送）、ホームページ他
講師	中小企業診断士他
回数	1回
カリキュラム	事業計画とは 事業計画の必要性 事業計画策定のポイント 事業計画の活用事例
参加者数	3名程度

③「みらデジ」の活用

中小企業庁が推進する「みらデジ」を活用して、デジタル化を進める小規模事業者の支援を進める。

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

①現状

今までは、小規模事業者の融資実行後の確認や補助金を活用した事業の完了確認に留まり、その後の具体的な事業の進捗については確認してこなかった。そのためステップを踏んだ事業の広がりがなく単一な事業で終始していた。

②課題

今後は、小規模事業者が策定した事業計画の進捗状況を四半期に1回以上は定期的に巡回して確認し、当初計画どおりに事業が進捗していた時には次の事業展開を提案し、PDCAサイクルでの支援を伴走して行う必要がある。一方、進捗が芳しくない場合はその原因を探り、事業計画の修正・見直しが必要な時にはその支援も行う。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後のフォローについては、四半期に1回以上は巡回により進捗状況を確認する。進捗状況が芳しくない場合は、その原因を分析し対策を講じPDCAサイクルでの支援を行う。

(3) 目標

項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
フォローアップ 対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
頻度（延回数）	6回	12回	12回	12回	12回	12回
売上増加 事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
利益率1%以上 増加の事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営支援員の複数回の巡回訪問による対話と傾聴を通じて、策定した計画が着実に実行されているか、また設定した課題の解消に向けて進捗しているかを定期的かつ継続的にフォローアップし、事業者が自走化できるよう支援する。

頻度については、事業計画策定3者については4半期ごとに1回とする。ただし、

事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、中小企業診断士等の専門家を派遣し対策を講じることとする。

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

①現状

今までは、本会が中心となり南山城茶のブランド構築のための支援並びに、各種物産展或いは商談会展出による新たな販路開拓支援にも伴走支援を行ってきた。しかし、こうした支援は一部の製茶業者等に限られ地域内小規模事業者全体の支援にはなっていなかった。また、HPの開設支援やネット販売等の支援においてITを活用したDX支援ができていなかった。

②課題

今後は、今まで確立した販路を維持しつつ、需要動向調査の結果を踏まえ商品・製品の開発改良に取り組み、新たな需要開拓を実現させるため、これまでの「道の駅 お茶の京都みなみやましろ村」等での販売拡大のほか各種展示会・物産展への出展支援を行う。

併せて、自社HPの開設と構築支援、ネット販売及びSNSの活用等のDX推進に向けて支援する。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある事業者を対象に販路開拓の支援を実施する。本会が独自で展示会等を開催するのは困難なため、過去の出展参加の実績のある展示会を中心に出展を目指す。出展にあたっては、経営支援員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

DXに向けた取組として、販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

項目	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① 物産展出展事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上額/者	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
② 商談会参加事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
成約件数/者	—	1者	1者	1者	1者	1者

③ SNS活用事業者	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
③ ECサイト利用事業者	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
⑤ ネットショップの開設者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

① 物産展出展事業

京都府商工会連合会等が主催する物産展等に、事業計画を策定した事業者を優先的に出展させ、新たな需要の開拓を支援する。また、販売促進につながるよう経営支援員等が出展準備として商品パッケージ、試用試食のさせ方、陳列等についての支援を行う。

② 商談会参加事業

事業計画策定を行った小規模事業者の中から新商品開発や既存商品のブラッシュアップに意欲ある1~3業者を選定し、京都府商工会連合会や支援機関が主催する展示商談会等へ出展させ、新たな需要の開拓支援を行う。また、出展への事前準備支援から終了後のフォローアップ支援まで経営支援員と専門家が一貫したアドバイスを行う。

③ DX推進

小規模事業者のホームページの活用、更にはフェイスブックやインスタグラムなどのSNSも含めたIT活用による情報発信強化の支援を行っていく。

《想定するIT活用》

- ・ IT活用が進んでいない事業者：ホームページ開設支援
- ・ IT活用が進んでいる事業者：サイト内でのショッピング機能追加やSNS活用による販路開拓支援

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

① 現状

これまでも外部有識者で構成された事業評価委員会を年1回以上は開催しており、PDCAサイクルを適切に回す仕組みを構築できている。

②課題

実績報告時に事業評価委員会を開催し、事業の見直しと評価を行う仕組みを構築してきた。事業結果については、その内容を見直して、次年度事業に活かせるよう計画立案を実施した。一方で、事業の進捗状況の把握が不十分であったり、設定した年度目標達成に向けた対応につながらないこともあったため、より連携を密にしながら、事業を円滑に遂行する必要があることが課題といえる。

(2) 事業内容

①外部専門家として中小企業診断士・村担当課長等と本会総括主事・本会法定経営指導員等をメンバーとする「事業評価委員会」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の評価を行うことで、次年度への改善対応を図る。

②評価委員会による評価結果については、南山城村商工会ホームページに掲載し、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

①現状

今までは、職員個々の経営支援能力に沿った受講計画を立てられず、経営支援員自らが研修内容を選択して各研修等を受講し、成果等の研修内容についても、職員間及び会長に対して復命書により回覧するに留まっていた。また、習得した支援ノウハウの共有も十分に図られていなかった。

②課題

今後は、地域の事業者支援に求められる経営支援能力を高めるため、ニーズに沿った経営支援能力の習得に努め、職員の資質向上を図る必要がある。

(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】

経営支援員及び一般職員の支援能力の一層の向上、また、「経営力再構築伴走支援」の基本姿勢である「対話と傾聴」の習得のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び京都商工会議所や京都府商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に対し、計画的に経営支援員を派遣する。

【資質向上セミナー】

相楽地域ビジネスサポートセンターが実施する「資質向上セミナー」に経営支援員を派遣し、支援能力の向上につなげる。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営支援員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、上記経営支援能力向上セミナーのなかでも、特にDX関連技術（クラウドサービス、

A I 等)、SNS の活用方法、EC サイトの利用方法等についてのセミナーに積極的に経営支援員を派遣する。

②職員間の定期ミーティングの開催

上記経営支援能力向上セミナーを受講した経営支援員が職員間での情報共有を図ることで、経営支援能力の底上げを図る。

③データベース化

担当経営支援員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで担当外の職員でも一定レベル以上の対応が出来るようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

1 1. 他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

①現状

経営支援員は2名体制であり、常に連絡協調しながら、管内事業者の動向や業務の進捗状況を確認し、支援にあたっている。

②課題

当会の支援能力は、在籍する経営支援員の経験や支援スキルの属人的要素によるところが大きく、幅広いネットワークや広範な知識、支援ノウハウが規模の大きい商工会に比べて不足しがちである。

(2) 事業内容

①相楽地域ビジネスサポートセンター巡回会議への出席（年3回）

京都府南部に位置する相楽地域の5商工会（精華町商工会・木津川市商工会・和束町商工会・笠置町商工会・南山城村商工会）の経営支援員が、リアルタイムな支援事例を持ち寄り、相互に支援課題や解決方法の情報交換を行い、知識や支援ノウハウの補強を図る。

②中小企業応援隊全体連絡会への出席（年1回）

京都府内の商工会、商工会議所、中小企業団体中央会、京都産業21の経営支援員が一堂に会する支援事例報告会を通じて、他機関の経営支援員が行う支援事例やノウハウの情報収集を図る。

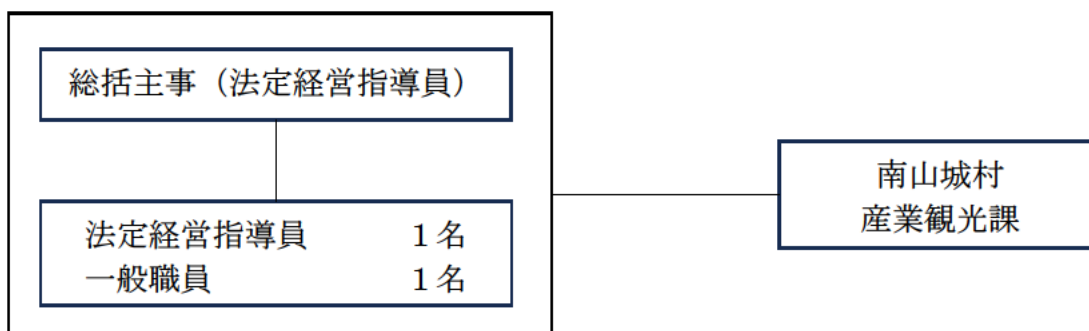
(別表2)

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5年10月現在)

(1) 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法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名： 山下規夫 小川恵梨

■連絡先： 南山城村商工会 TEL. 0743-93-0100

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

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。

当計画の法定経営指導員については、各職員の得意とするスキルの活用をねらいとした職員間連携による支援推進のため2名の配置を行うこととする。

(3) 商工会、関係市町村連絡先

①商工会

〒619-1411 京都府相楽郡南山城村北大河原久保 13-3, 14-5

南山城村商工会

TEL：0743-93-0100 FAX：0743-93-0244

E-mail：minamiyamashiro-sci@kyoto-fsci.or.jp

②関係市町村

〒619-1411 京都府相楽郡南山城村北大河原久保 14-1

南山城村 産業観光課

TEL：0743-93-0105 FAX：0743-93-0444

E-mail：d_sangyou@vill.minamiyamashiro.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5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
必要な資金の額	300	300	300	300	300
○セミナー等 開催費	200	200	200	200	200
○展示会等 出展費	100	100	100	100	100

調達方法	
京都府小規模事業経営支援事業補助金	京都府より
南山城村商工振興補助金	南山城村より
会費手数料等	会員より

