

経営発達支援計画の概要

実施者名	上郡町商工会（法人番号 9140005007588） 上郡町（地方公共団体コード 284815）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>商店街の活性化に向け、データに基づく課題分析を行い、販路拡大支援やキャッシュレス対応・SNS活用など小規模事業者でも実践可能なデジタル活用を促進する。併せて、生産性向上に向けた経営診断や事業計画策定支援を強化し、「勤に頼る経営」からの脱却を図る。</p> <p>また、高齢化が進む町内企業の事業継続を支えるため、後継者育成や第三者承継の個別相談事業と、若者の地元就職に繋がる企業の魅力発信や職場改善支援にも取り組む。</p> <p>さらに、近年の創業希望者の増加傾向を好機と捉え、創業塾や伴走支援の充実を図るとともに、必要に応じて後継者不足の事業所とのマッチングを視野に入れた環境整備を進める。</p> <p>商工会は、これらの取り組みを通じて、事業者の経営力向上と雇用の確保、地域内経済循環の強化を図り、人口減少下においても持続可能な上郡町の経済づくりに貢献する。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること 景気動向調査をもとに、他の調査機関が実施した調査結果と比較・分析し、必要とされる情報を提供する。 4. 需要動向調査に関すること 新たな商品（サービス）開発及び販路拡大を行いたい事業者の需要動向調査を支援し、消費者ニーズにマッチした販路拡大を支援する。 5. 経営状況の分析に関すること 「経営デザインシート」「ローカルベンチマーク」の活用で経営分析結果を見える化し、確かな事業計画の策定に導く。 6. 事業計画策定支援に関すること 時代に合ったテーマを掛け合わせたセミナーを実施し、興味から事業計画の策定に繋げる。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した事業者に対し、進捗状況や課題を把握した上での個別指導や、創業者においては長く事業を続けられるため、頻度を高め支援を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業計画策定及び販路開拓支援を行った事業者に対し、展示会出展を中心とした支援を行う。
連絡先	<p>上郡町商工会 〒678-1233 兵庫県赤穂郡上郡町大持278 TEL:0791-52-3710 FAX:0791-52-3833 E-mail:kamigori@gold.ocn.ne.jp</p> <p>上郡町 地域振興課 〒678-1292 兵庫県赤穂郡上郡町大持278 TEL:0791-52-1162 FAX:0791-52-3293 E-mail:chiiki@town.kamigori.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

【目標】

(1) 地域の現状及び課題

①上郡町の現状

■地理■

上郡町は、兵庫県の南西部に位置し、北部から東部にかけては佐用町、たつの市、相生市に、南部は赤穂市、西部は岡山県備前市にそれぞれ隣接している。町域は東西約 14.3 km、南北約 10.5 kmで、町面積は 150.26 km²となっている。

町域の大半が山地、丘陵地で占められ、海拔 300m～400mの山地が連なり町の中央部を南北に清流千種川が流れ、さらに町全体が「水の郷（みずのさと）」に指定されるなど豊かな自然を有している。



[上郡町第5次総合計画より]

■交通■

町の南部をJR山陽本線が東西に通過し、JR山陽本線と智頭線の分岐点となる上郡駅があり智頭急行（特急）の停車駅でもある。山陽自動車備前ICから約15分であることから、京阪神地域や山陽、山陰地域など広域的な交通の要衝でもある。

■人口及び世帯数の推移■

上郡町の人口は、平成9年以降、一貫して減少している。年齢3区分別人口を見ると、年少人口(0～14歳)が9.13%、生産年齢人口(15～64歳)が50.7%、老年人口(65歳以上)が40.18%となっており高齢化率は4割を超えている。(令和2年国勢調査)。

出生数を死亡数が上回る「人口の自然減」は平成4年以降、また転入数を転出数が上回る「人口の社会減」は平成9年以降、合わせて現在まで毎年200名程度の人口減少が続いている。

【世帯・人口】	令和4年 12月	令和5年 12月	令和6年 12月	令和7年 9月
世帯	6,428	6,433	6,354	6,352
人口	14,090	13,913	13,543	13,374
人口推移	—	▲177	▲370	▲169

[上郡町住民基本台帳より]

■商業■

管内人口の減少や物価高騰等により、町内小売店での購買は減少傾向。また、スーパーマーケット(3社)、ドラッグストア(3社)、家電量販店(1社)が立地していることもあり、比較

的価格が安価な大型店舗へ流れる傾向となっている。

■工業■

地場産業と呼ばれる特定の業種は無く、事業者のほとんどが中小企業である。高齢化率が上昇する中で、経営者層の高齢化も進行している。その結果、現在では事業を細々と継続している事業所や、後継者不足に悩む事業者が増加傾向にある。

■観光■

令和5年度における本町への観光客は約24.8万人※。観光客の多くは県内からで、日帰り客が多数を占め、その目的はゴルフ、サッカーが多数を占めている。なお、ゴルフ場においては、パブル期には4つあったものが、現在は1つとなっている。

また、ゴルフ・サッカー以外においては、生駒山への登山客、金出地ダム周辺を楽しむウォーキング、西播磨県民局が取り組んでいる山城（白旗城・苔縄城）への登山客が少しずつ増えている。

※1 出典：令和5年度兵庫県観光客動態調査報告書

②上郡町の課題

高齢化と後継者不足による廃業により、上郡町内の事業者数減少が著しい状況であることが経済センサスの結果から読み取れる。

	商工業者数	小規模事業者数	小規模事業者の割合
平成28年	552	471	85.3%
令和3年	471	407	86.4%
減少率	14.6%	13.5%	-

『経済センサス』

■商業■

本町の商業地域は JR 上郡駅前と既存市街地内に集積されていたが、近年、スーパーマーケットやドラッグストアなどの大規模店舗の進出が見られ、当該店舗周辺において新たな商業ゾーンが形成されている状況である。また、来訪者の多くはゴルフやサッカー場の利用者であるが、これらの施設は商業地域から約10km離れており、本町内の商店の利用に繋がりにくい。

■工業■

本町の工業は、電機部品製造業をはじめ、食品、樹脂製品などの業種が点在して立地しているが、そのほとんどが中小企業であり、特定の業種には特化していない。高齢化、人口流出により事業所数・従業員数ともに減少傾向にある。本町の就業・通学者のうち49%が町外へ流出※している状況であり、町内企業で働きやすくするための支援の創出や町内企業の魅力を発信する取り組みが求められている。

※令和2年国勢調査

■観光■

自然豊かな原風景や歴史的資源を活かした観光拠点があるものの、令和5年度の観光者数24.8万人のうち、23.3万人(93.9%)がスポーツ・レクリエーション利用である。魅力ある自然と歴史資源への来訪者を増やし、地域の観光振興につなげることが大きな課題となっている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年後に向けた地域経済振興について

本町は2040年に人口9,700人規模へ縮小し、高齢化率40%に達するという厳しい局面を迎えると予測されている。事業主の高齢化や後継者不足、勘に頼る経営体質など、地域経済の持続を阻む課題も顕在化している。こうした状況を踏まえ、本計画では中小企業・小規模事業者が10年後も確かな事業基盤を維持できるよう、計画的な経営の定着と外部専門機関と連携した事業承継支援の強化、創業支援に取り組む。

具体的には、財務把握を含む事業計画策定支援を拡充し、後継者の育成や第三者承継への支援体制整備を進める。また、国が推進するDXに取り残されないよう、AI・デジタル化の入門支援や小規模事業でも実践可能なデジタル活用を地域全体で促進する。消費が大型店やネットに流れる環境下でも、創業希望者の増加傾向を好機と捉え、地域資源を活かした新事業創出を後押しする。

今後予想される人口減少や物価変動など不確実性が高まる経済情勢において、本町が持続的に発展するため、事業者の自立的な経営力向上と地域内経済循環の強化を支援していく。

②上郡町との連携について(上郡町第6次総合計画)

本町総合計画の基本方針のテーマの一つである「にぎわいと活気のあるまちづくり」の重点項目『本町の主な商工業を形成する製造業、卸売業・小売業等の事業者の諸活動を支援することで、経済的な潤いと活気を保つことにつなげる』の達成に向け、本町とともに取り組む。

1. 商工業者の活性化

- ・駅前地区をはじめとする既存商店街の活性化を図るため、商工会と連携し、必要な支援策の検討・実施を推進。
- ・地元特産品の販売促進を支援するとともに、新たな土産品の開発やPRイベントの充実を図る
- ・地場産業の経営基盤の強化や生産性の向上を図るため、商工会と連携し、必要な支援策を検討

2. 経営基盤の強化と就労先の確保

- ・商工会と連携し、焦点の経営基盤の安定化や経営者・後継者の育成を推進。
- ・地元企業の雇用の安定と若者の就労機会の確保を図るため、商工会をはじめ関係機関と連携した取り組みを推進。

3. 企業誘致や起業・創業支援

- ・本町の特性を生かした企業誘致や、起業・創業を希望する方への支援を行う。

以上の3項目が掲げられており、上郡町と上郡町商工会が協調して事業を進めていく。

③上郡町商工会としての役割

商店街活性化に向けて、データに基づく課題分析や販路拡大支援、キャッシュレス対応・SNS活用など小規模事業者でも実践可能なデジタル活用を促進する。また、生産性向上に向け、経営診断や事業計画策定支援を強化し、勘に頼る経営からの脱却を図る。

特産品開発として5年以上にわたり取り組んできた『ジャンボ落花生』については認知度が高まりつつある。また、運営主体が商工会から生産者組合へ徐々に移行しつつあり、自走化に向けた取り組みが進んでいる。今後は、地元特産品『ジャンボ落花生』の磨き上げを行うため、必要に応じた支援を行っていく。

高齢化が進む町内企業の持続を支えるため、後継者育成や第三者承継の個別相談事業に加え、若者の地元就職につながる企業魅力の発信や職場改善支援にも取り組む。また、創業希望者が増加傾向にあることを好機と捉え、創業塾や伴走支援を充実させつつ、必要に応じて後継者難の事業所とのマッチングを視野に入れた支援体制を整える。

商工会はこれらの取り組みを通じ、事業者の経営力向上と雇用確保、地域内経済循環の強化を実現し、人口減少下でも持続可能な経済づくりに取り組む。

(3) 経営発達支援事業の目標

1. 事業計画策定支援への取り組み

支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：事業計画策定支援38件、売上増加事業者12社、営業利益率5%増加

KPI：事業計画策定セミナー・販路開拓セミナー100者、持続化補助金採択2件/年
時代や環境（景況）の変化に対応した事業計画を策定する上で、地域の経済動向調査を行い後継者の有無、事業継続の可否等、生きた情報を提供し、より状況に適応した事業計画策定支援を行う。

2. 事業承継に関する取り組み

支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：事業承継完了5件

KPI：事業承継診断20件、外部機関との連携・マッチング等5件

完了件数と事後業績は実効性の最終指標である。事業承継診断→窓口相談→事業計画策定または外部連携・マッチングの流れを決めておくことにより、支援の中で滞りが起きやすい部分の特定を行い、改善につなげる。

3. 創業支援に関する取り組み

支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：年間創業件数3件、5年間生存率80%

KPI：創業塾受講者10者/年、創業計画書策定3者

創業塾の開催は年に1回（春頃）であり、創業時期が確定していない相談者については、当会が開催する創業塾への参加を促す。経営のノウハウや創業に関する確かな知識を習得いただくことで、実現度の高い事業計画策定と長く続けられる経営を目指す。

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. 事業計画策定支援への取り組み

方針① AI・デジタル化の活用

キャッシュレス決済やSNS、生成AIの発展など、事業者を取り巻く環境は目まぐるしく変化している。本町では高齢化の影響もあり、AI・デジタル化に触れていない事業者も多いため、業務を効率化、販路拡大に関連したデジタルに関連した支援を行うことにより、経営基盤の底上げに寄与する。

方針② 経営資源の強みを生かした事業計画策定支援

地域の経済動向や経営状況の分析を行い、各事業者が持つ経営資源の強みを生かした事業計画策定支援を行う。

2. 事業承継に関する取り組み

方針① 事業承継診断票を活用した事業承継支援

「事業承継診断票」を活用し、事業承継に対する意識付けを行い、事業承継に関する課題を抽出し、必要に応じて専門家の指導を活用する。また、日本政策金融公庫等が実施するM&A仲介制度を活用し、第三者による事業承継を円滑に進めるための支援を行う。

3. 創業支援に関する取り組み

方針① 事業を長く続けるための取り組み

創業予定者または創業間もない方を対象とした創業塾を実施。開業がゴールではなくスタートであることを認識いただき、長く続けるための経営手法、利益計画の立て方、資金繰りなど、事業を長く続けるノウハウ取得の支援を行う。

方針② 創業後のアフターフォロー

創業後の事業活動を継続的に支援するため、創業関連の補助金・助成金支援や税務支援を通じ、開業後の事業活動の伴走を実施。事業計画策定や会計指導を通じ、事業活動のモニタリングを行いながら、必要に応じた支援を実施する。

設定した理由：上郡町では、経営者の高齢化や人手不足が深刻な課題となっており、既存事業の維持・成長には、デジタル化による生産性の向上と、地域外への販路開拓が急務となっている。まずはAI・デジタル技術の導入を後押しして業務効率化を図るとともに、各事業者が持つ独自の「強み」を客観的に分析し、事業計画の策定支援を行う。これによ

り、変化の激しい市場環境に耐えうる強固な経営基盤の構築を目指す。

また、後継者不在による廃業が、町内で長年培われてきた経営資源が失われないよう、早期の事業承継診断と専門家によるマッチング支援を強化する。

さらに、地域の活力を維持するためには、創業者が「開業をゴールとせず、長く事業を続けられる」環境作りが不可欠であるため、創業塾での実戦的な経営ノウハウの提供から、開業後の資金繰り支援やモニタリングといった伴走型の支援を一貫して行うことで、創業後の定着と持続的な発展を後押しする。

これら 5 つの方針を軸に、個々の事業者の「稼ぐ力」を高め、町全体の経済基盤を底上げするため、本計画を策定した。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- ・地元商店会（2 商店会）、地元金融機関（3 行）、上郡町（地域振興課）、商工会（正副会長）が情報交換を行う場を年 1 回設け、地域経済の動向、消費動向、商店街の空き店舗・空き家・イベント等の情報を交換するとともに、創業者や事業承継等の問題についても協議をしている。
- ・町内企業の景気動向を把握するため、全国連景況調査（5 件程度）、西播磨県民局管内景気動向調査（5 件程度）を四半期に 1 回行い、業種別の景気動向把握に努めている。
- ・2 カ月ごとに役場担当課（地域振興課）と情報連絡会を実施し、地域及び事業者に関する情報交換する場を設けている。
- ・毎月初めに職員情報共有会議を実施し、情報や知識の共有の場を設けている。

【課題】

- ・整理、分析された情報を事業者に対して活用出来る情報として、発信しきれていない。
- ・RESAS 等を活用した経済情勢や市場動向などの分析が未実施で、事業者に還元できていない。

(2) 目標

【内容】

	周知方法	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 商店会・金融機関・行政との情報交換	巡回等	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
② 業種別景況動向調査	HP	40 件	40 件	40 件	40 件	40 件	40 件
③ 景気動向分析	HP	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

(3) 事業内容

- ① 地元金融機関（3 行）と地元商店会（2 商店会）さらに上郡町（地域振興課）が情報交換を

行う場を年1回設け（地域情報交換会）、地域経済の動向、消費動向、商店街の空き店舗・空き家・イベント等の情報を交換する。

目的：各機関が持つ最新情報やトレンドを共有し、情報を必要な人へ迅速かつ確実に届けられるようにするため。

②町内企業の景気動向を把握するため、全国連景況調査（5件）、西播磨県民局管内景気動向調査（5件）を四半期に1回行い、業種別のDI値等の景気動向把握を行う。

※業種別景況動向調査件数（5件+5件）×四半期＝40件

調査項目：売上、採算、資金繰り、仕入・販売単価、雇用状況、設備投資、借入状況

目的：短期的な業況変化を把握し、資金繰り・価格転嫁・人材確保など支援策を迅速に計画するため。

③景気動向分析（RESAS等の活用）を行い、人、消費、地域経済の動きを分析し、景気情勢の把握や近隣地域との比較を行う。

目的：小規模事業者の経営資源の強みを活かした経営戦略の提案に活用するため。

（4）調査結果の活用

- ・調査、分析を行った結果は集計結果毎に上郡町商工会のホームページに掲載して、本町の事業者に周知する。
- ・法定経営指導員等が巡回した際の支援のための基礎資料として活用する等、事業計画、創業支援計画等を作成する際の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】

- ・不定期ではあるが、来町及び消費の目的、頻度、町のイメージ、必要とするもの等についてアンケートを実施している。
- ・お買い物・観光・地域ブランドに関するアンケート調査による情報収集を町内関係施設と連携し行っている。

【課題】

- ・特定の商品やサービスに対しての需要動向調査は未実施であり、具体的な販路開拓や需要開拓ができていない。

（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（サービス）の調査対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(3) 事業内容

①新たな商品（サービス）を開発し、販路開拓したいと希望する事業者を対象として、来店客にアンケート調査を実施し、内容を分析したうえでフィードバックを行う。

【調査対象】 新たな商品（サービス）開発及び販路拡大を行いたい事業者

【調査手段】 回答方法：店頭にてアンケート票への記入またはオンライン回答
サンプル数：30件程度

【調査頻度】 年1回

【調査項目】 顧客属性：居住地、性別、年代、頻度、来店動機等

商品（サービス）属性：内容、質感、価格、満足感、希望等

【活用方法】 アンケート調査結果を分析し、対象事業者へフィードバック。集計内容を基に新商品（サービス）の検討や、新たな販路につなげる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

・「事業計画策定セミナー」の参加者や補助金や助成金の申請する事業者を対象に「経営分析」を実施。分析内容については、財務指標の分析にとどまっている。

【課題】

・補助金や助成金申請時を中心に経営分析を行うが、採択を目指した表面的な財務分析や強みの確認にとどまることが多い。経営分析の目的をしっかりと決めて、分析事業者の属性を絞り込む必要がある。

(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経営分析事業者数	—	3者	4者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

①経営分析の内容

【対象事業者】 ①需要動向調査を行う事業者

②創業補助金等を活用し町内で創業を行う事業者

③法人会員

【分析項目】 定量分析「財務分析」と定性分析「非財務分析」の双方を行う。

《財務分析》決算書や経営係数分析表に基づき、収益性、生産性、安全性等の分析

《非財務分析》事業所がもつ商品やサービス、技術やノウハウ、従業員の資質など
経営資源、SWOT 分析による、強み、弱み、脅威、機会など経営環

境の把握や課題抽出

【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」等のツールを活用し、外部専門家を交え経営指導員等と当該事業者とで分析を行う

(4) 分析結果の活用

- ・当該事業者に対しフィードバックを行い、事業計画の策定等に活用する。
- ・経営実態を分析により把握した上で、緊急性・重要度の高い経営課題を持つ小規模事業者に対し、専門家派遣の活用により経営の改善・向上を図る。
- ・分析結果を基に、商品（サービス）内容の見直し、販路の見直しを行うための判断材料とする。
- ・経営指導カルテへの入力を行い、法定経営指導員間の情報共有を図る。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- ・事業計画策定セミナー、販路開拓セミナー、事業承継セミナー、創業塾をそれぞれ年間1回ずつ実施。また、事業所からの要望に応じて専門家による個別相談も実施している。

【課題】

- ・事業計画策定セミナーや事業承継セミナーは、内容や開催時間を見直してきたものの、参加者の確保が難しい状況が続いている。特に事業承継は小規模事業者にとって喫緊の課題と認識されにくく、青年部に声かけを行っても参加者が毎年ほぼ同じメンバーに限られていた。一方、事業計画策定セミナーでは、AIをテーマにすると参加者が増える傾向が見られる。こうした状況を踏まえ、今後はセミナー形式や事業計画策定方法だけにこだわらず、内容や実施方法の抜本的な見直しが必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定、販路開拓、事業承継の重要性を伝えること自体は欠かせないが、従来型のセミナーでは参加者が集まらず、職員の声かけで毎回同じ顔ぶれが集まるだけになり、十分な効果が得られないのが現状である。

一方で、近年は生成 AI の急速な普及により関心が高まっていることから、「事業計画×生成 AI」「販路開拓×生成 AI」など、時代に合ったテーマ設定が参加意欲を高める鍵になると考えられる。チラシを見ただけで「参加してみたい」と思える切り口をつくることが重要である。なお、5年以内に AI に代わる新たな技術革新などが起きた場合は、切り口を柔軟に変化させ対応する。

こうした工夫を通じて、事業計画の重要性や販路開拓の考え方を理解する事業者が一人でも増えるよう、今後も効果的なセミナー企画に取り組んでいきたい。

また、事業承継に関しては、セミナー形式ではなく事業承継診断票を活用し、事業所ごとに情報収集を行う。

(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
①事業計画策定者数 (セミナー参加者の内)	2者	2者	2者	3者	3者	3者
②創業計画策定者数 (創業塾受講者の内)	2者	3者	3者	3者	3者	3者
③事業承継計画策定者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
④窓口対応での事業計画策定	2者	2者	2者	2者	2者	2者
合計	6者	8者	8者	9者	9者	9者

(4) 事業内容

①事業計画策定・販路開拓セミナー (AI・デジタル化含む)

【目的】

「事業計画×生成 AI」「販路開拓×生成 AI」など、国が推進する DX に取り残されないよう、AI・デジタル化に触れてもらいつつ、新たな事業展開に向けた支援を行う。

【支援対象】

本町内の中小企業及び小規模事業者

【募集方法】

商工会員事業所への開催案内チラシの郵送、本町発行の広報誌への折込 (全戸配布)、商工会ホームページ、巡回等

【開催回数】

1. 事業計画策定セミナー 年1回10名程度
2. 販路開拓セミナー 年1回10名程度

【セミナー内容】

1. 事業計画策定セミナー (講師: AI の知識に長けた中小企業診断士等)
計画策定の意義、強み・弱みの分析、経営課題の抽出など計画策定の具体的な取り組み方に加え、AI やデジタルを活用した効率的な計画策定についても実践いただく。
2. 販路開拓セミナー (講師: SNS・AI ツールを活用した販路開拓支援実績のある専門家)
販路開拓を行うための基礎知識に加え、SNS や YouTube を利用した情報発信の効果を高めるための AI ツールなどを体験いただき、日々の事業活動に取り入れていただく。

【成果指標】

1. 事業計画策定件数、各種補助金申請件数

②創業塾

【目的】

創業を目指す方、創業間もない方を対象に、事業を長く続けるための創業の心構えや経営のノウハウを習得していただくための講義を行う。また、創業計画書を作成するためのカリ

キュラムとなっており、セミナー受講後の事業計画策定の支援につなげる。

【支援対象】

本町内で起業を目指す者及び起業間もない者

【募集方法】

本町発行の広報誌への折込（全戸配布）、創業塾の募集期間外に窓口相談へ来た創業希望者へ郵送、商工会ホームページ等

【開催回数】

年1回 10名程度

【セミナー内容】（講師：創業支援を数多くこなしている専門家等）

1. 事業の具体化、決算書の読み方、利益計画の立て方、創業の基礎知識、資金調達など。
2. 1を通じ創業計画書を作成。

【成果指標】

1. 創業件数、創業補助金・助成金申請件数

③事業承継

【目的】

1. 後継者による新たな事業展開の具体化と事業計画策定を支援し、持続可能な事業継続を推進する。
2. 後継者難の者に対し、新たな後継者を見つける支援を実施し、円滑な事業継承を推進する。

【支援対象】

後継者がいる事業者及び後継者難の事業者

【支援手法】

事業承継診断票を基に、事業者に対しヒアリングを実施（例：事業主が70代等）。後継者の有無などを確認し、必要に応じて外部専門家を交えた事業計画策定の支援や、事業引き継ぎ支援センターなどの専門外部機関との連携を行う。

【成果指標】

1. 事業承継数

④窓口対応での事業計画策定

【支援対象】

①及び②以外の直接商工会窓口へ相談に来られた事業者

【支援手法】

経営指導員が受けた場合、事業計画の策定が完了するまで支援を実施。経営支援員及び経験年数の浅い職員が相談を受けた場合は、いずれかの支援員が同行し事業計画策定のフォローを実施する。また、専門性の高い分野（ITなど）の分析やツールの活用が必要となった場合は、外部専門家を活用しながら効率的な支援を実施する。

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】

- ・事業計画の進捗状況、現状確認、現状の課題整理等を確認するため、3ヶ月に1回程度の割合で巡回及び窓口相談の支援を実施している。しかしながら、小規模事業者は限られた経営資源で事業を行っており、日常の業務が最優先となるため、補助金等申請時に策定した事業計画の進捗確認に留まることが多い。

【課題】

- ・進捗状況に応じた各事業所への訪問を行い、現状の分析などを行いながら新たな事業展開などに繋がる支援に繋がっていない。

(2) 支援に対する考え方

- ・事業者が自走化できることを意識し、事業計画を策定した全ての事業者に対し、1ヶ月程度経過した時点で巡回による現状確認や計画遂行についての支援を実施する。
- ・進捗状況が芳しくない場合や、事業承継など専門性の高い支援が必要な場合は、専門家を交えた個別支援を実施し、問題解決・軌道修正等のフォローアップを行う。

(3) 目標

	現行 6年度	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	13者	8者	8者	9者	9者	9者
フォローアップ頻度(延回数)	40回	38回	38回	42回	42回	42回
売上増加事業者数	4者	2者	2者	2者	3者	3者
利益率5%以上増加事業者数	4者	2者	2者	2者	3者	3者

※令和7年度の数値が確定していないため、現行欄には6年度の実績を記載。

※各目標数値は単年の数値、現行の目標数値は過去4年間中に支援したすべての者に対する数値が含まれているため、現行よりやや低い数値目標が記載されている。

(4) 事業内容

- ・事業計画策定において、把握した進捗状況や課題について、原則1事業所3回/年を基本に巡回や専門家による個別指導による支援を実施する。
- ・進捗状況が思わしくない場合(売上や利益が大幅に未達など)には外部専門家等の第三者の支援も得ながら、当該ずれの発生要因及び、今後の対応方策を検討の上、フォローアップ回数を増やす。
- ・新しく創業した事業所については、経営が軌道に乗るまで時間を要するため、創業後の状況や課題を定期的に確認。おおむね2か月に1回のペースで進捗を把握し、必要に応じて外部専門家による個別指導を行う。

※巡回延回数 創業者(6回/年) その他(4回/年)

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】

- ・販路開拓支援については外部専門家による個社支援を行うほか、毎年開催される国際フロンティア産業メッセ、FOOD STYLE Kansai への出展を促している。

【課題】

- ・展示会において興味のある方との名刺交換や商談に繋がっているが、件数の確認や反省で終わっており、事後の販売戦略に関する支援が必要。

(2) 支援に対する方針

新たな需要の開拓に寄与する事業として、主に展示会への出展の支援を行うこととし、出展に向けた事前準備から当日の運営補助、事後の進捗確認などの伴走型支援を行う。

また、今後出展する展示会は当商工会員から出展需要のある FOOD STYLE Kansai を中心とする。

※令和6年度までは国際フロンティア産業メッセにも出展していたが、毎年同じ事業者（1者）のみの出展であり、あまり効果が無かったこと。また、出展に関する補助が消失したため、要望が無い限り、FOOD STYLE Kansai への中心を主とする。

(3) 目標

	現行 6年度	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
展示会出展事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
商談成約件数	0件/者	1件/者	1件/者	1件/者	2件/者	2件/者

※令和7年度のFOOD STYLE Kansai は令和8年1月開催の為、現行欄には6年度の実績を記載。

(4) 事業内容

①展示会出展支援

【支援対象】

事業計画策定支援及び販路開拓支援を実施した事業者、または新商品の販路開拓に意欲がある事業者。

【出展方法】

兵庫県商工会連合会の出展費用補助の利用や西播磨地区商工会振興協議会が統括する出展ブースへの参画において効果的な販路開拓を支援する。

【支援策】

展示会の参加にあたっては事前のプレゼンテーションセミナーやディスプレイに関する指導を行い、効果的な展示・商談が出来るよう、事業者のレベルアップを図る。

【参考】

①国際フロンティア産業メッセ

令和7年9月4日・5日の2日間にわたり、神戸国際展示場において開催。延べ約14,700人の来場者があり、会場では効果的な展示・商談が行える。

②FOOD STYLE Kansai

令和7年1月22日・23日の2日間にわたり、インテックス大阪において開催。外食・中食・小売業界を網羅する、フードビジネスの商談展示会であり、来場者は延べ23,789人。会場では効果的な展示・商談が行える。

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】

- ・兵庫県立大学 大学院経営研究科 准教授を委員長に上郡町地域振興課課長、中小企業診断士、地元金融機関3行、商工会役員、青年部長、女性部長による事業評価委員会を構成し、事業終了年度末に評価委員会を開催し、5段階評価で事業評価を行っている。

【課題】

- ・事業評価委員会で出た委員各位からの低評価の改善だけでなく、高評価事業のさらなるブラッシュアップに向け、次年度に効果的な伴走型支援ができるよう、事業計画を精査が必要。

(2) 事業内容

①P D C A：掲げた目標に対する進捗度合・成果を精査する。

■評価委員 ■ 兵庫県立大学 大学院経営研究科 准教授（外部有識者）・中小企業診断士（外部有識者）・商工会役員・青年部長・女性部長・上郡町地域振興課長・地元金融機関支店長・法定経営指導員2名

②開催回数：1回／年

③評価方法：評価委員による5段階評価とコメント、委員長の総合評価を頂き、事業全体の評価と見直しを行う。

④改善方法：事業評価委員会で取りまとめられた評価を踏まえて、法定経営指導員は理事会に報告したのち、次年度の事業計画を立案する。

⑤情報の開示：当年度の事業報告書は商工会に配置し、常時閲覧できる状態とする。合わせて上郡町商工会ホームページにおいて報告書の要約版を掲載して年度毎に取組み成果を公表する。

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】

- ・経営指導員については、兵庫県商工会連合会や中小企業大学校等の実施する研修を受講し、

支援能力や資質向上を図ってきたが、一般職員を含めた能力向上策が不足。

- ・デジタル化や IT など、新たな支援領域への知識習得が遅れている。

【課題】

- ・ O J T や情報共有の仕組みを整備し、経営指導員が習得したノウハウの共有や実践の機会を設け、一般職員を含めた資質の底上げ

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

1. 兵庫県商工会連合会が開催する研修会

職員の支援能力向上の為、経験年数、職種に応じた職員研修に派遣する。

2. 中小企業大学校が開催する研修会

職員の小規模事業者とのコミュニケーションや、問題解決能力向上、事業承継、創業、マーケティングなど、伴走型支援に必要な支援能力向上のために必要な研修を Web 研修も含めて受講する。

②OJT 制度の導入

当商工会は小規模組織であることから、経営指導員のみならず一般職員を含めた全職員が事業者支援に関与する体制となっている。そのため、全職員の支援能力向上を重要な取組として位置付けている。

一般職員については、創業・補助金相談等の初期対応力向上を目的に、経営指導員の巡回・窓口相談に同席し、基礎的な経営知識や支援施策の理解を深める。また、職員間で内容を共有する場を設け、全職員の支援スキルの底上げを図る。

③ノウハウ共有の仕組み

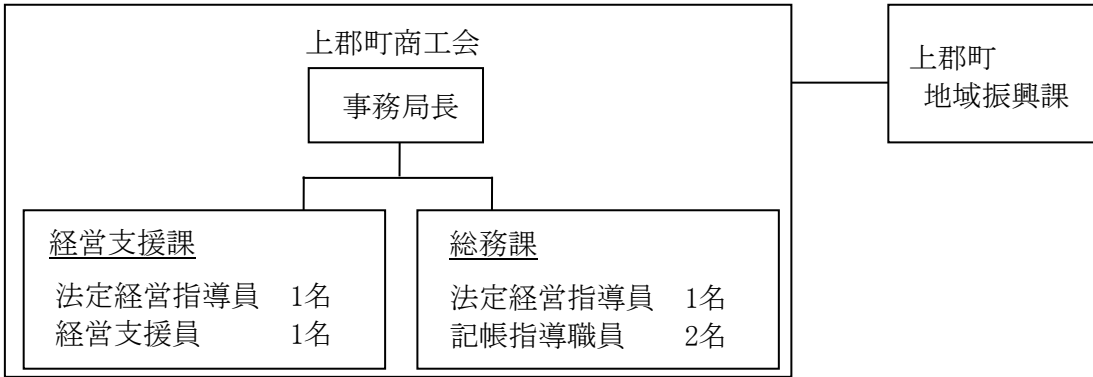
- ・兵庫県商工会連合会の支援事例データベース（経営カルテ等）を活用し、企業データや課題の解決に向けた内容を共有する。
- ・ 4. 需要動向調査に関することで設定した事業者の事例を基に、成功・失敗内容を分析し、改善策を組織で共有する。
- ・経営相談や事業計画策定支援、補助金申請支援等の事例については、定例的な職員会議において内容や対応方法、留意点等を共有する機会を設ける。また、支援事例や使用した様式、参考資料等については、庁内の共有フォルダに蓄積し、誰でも閲覧・活用できる環境を整備することで、支援ノウハウの組織内共有を図る。

④経営リテラシー向上への寄与

1. 研修・O J T 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。
2. 商工会が開催する、AI やデジタル化に関連した事業計画策定セミナーや販路開拓セミナーを受講し、段階別に学習→実践→定着を促す。（一般職員含む）
3. AI ツール（Canva 等）を活用した業務を一般職員にも振り分けし、実際に操作をしてみながら新たな技能習得を図る。

(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7年11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：矢野 正博 ・ 田中 佑樹	
■連絡先：上郡町商工会 経営支援課 TEL：0791-52-3710	
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。	
当計画の法定経営指導員については、事業計画策定支援、実施段階での指導・助言、進捗管理、事業評価・見直しなど多岐にわたる業務を継続的に実施する必要がある。	
このため、特定の経営指導員 1名に業務が集中することを避け、複数の経営指導員が役割分担・相互補完しながら対応する体制を構築することで、支援の質の確保及び安定的・継続的な事業実施を図ることを目的として2名配置を行うこととする。	
③広域経営指導員の当否	
申請書に記載の経営指導員 (矢野・田中) 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、関係市町村連絡先	
①商工会	
〒678-1233	

兵庫県赤穂郡上郡町大持278

上郡町商工会 経営支援課

TEL : 0791-52-3710 / FAX : 0791-52-3833

E-mail : yano@kamigori.or.jp 矢野 正博

y-tanaka@kamigori.or.jp 田中 佑樹

②関係市町村

〒678-1292

兵庫県赤穂郡上郡町大持278

上郡町 地域振興課

TEL : 0791-52-1162 / FAX : 0791-52-3293

E-mail : chiiki@town.kamigori.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	950	950	950	950	950
セミナー開催費	300	300	300	300	300
チラシ作成費	150	150	150	150	150
地域情報交換会	30	30	30	30	30
展示会等出展費	400	400	400	400	400
事業評価委員会運営費	70	70	70	70	70

(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・手数料収入・上郡町補助金・兵庫県補助金・伴走型小規模事業者支援推進事業費 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。

(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
—
連携して事業を実施する者の役割
—
連携体制図等
—