

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	ひたちなか商工会議所(法人番号 9050005002251) ひたちなか市(地方公共団体コード 082210)
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目 標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>小規模事業者に対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、寄り添う伴走型支援を実施。地域の現状及び課題、長期的な振興の在り方を受けて、小規模事業者の自立的かつ持続的な経営力強化による事業継続を実現させ、地域全体での持続的発展の取組を目指す。</p> <p>目標① 「創業・事業承継支援」 (創業) KGI：創業スクールを含む創業件数40件/年、キャッシュレス導入率70% KPI：事業計画策定40件/年、創業融資・補助金採択25件/年 (事業承継) KGI：承継完了5件/年、承継後2年で売上20%増 KPI：承継診断実施8件/年、事業承継計画策定5件/年</p> <p>目標② 「地域ブランド力の向上」 KGI：新商品開発により売上1億円/年 KPI：商標・意匠登録、EC出店・SNS活用46者、国内展示会出店75者</p> <p>目標③ 「生産性向上」 KGI：労働生産性10%向上、離職率10%改善 KPI：生産ライン自動化導入</p> <p>目標④ 「観光と連携した産業振興」 KGI：観光関連売上20%増、平均滞在時間20%増 KPI：多言語整備率60%、キャッシュレス対応率80%</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 「RESAS」地域経済分析などの国が提供するビックデータや、管内事業者を対象とした景気動向調査情報を整理分析提供し、地域課題の把握など小規模事業者に対し、的確な支援を実施する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 消費者ニーズを把握するために、各種イベントでアンケート調査を実施する。アンケート結果については、新商品開発・新役務の提供・既存商品の改善に役立てる。また、インバウンド潜在需要動向調査について分析し、インバウンドに関連する事業計画を策定する事業者に対し情報を提供する。</p> <p>5. 経営状況分析に関すること 小規模事業者が、収益を増加させるために「ローカルベンチマーク」など、様々なツールを活用しながら経営分析（財務分析・非財務分析）を実施、経営状況を把握し事業計画策定に役立てる。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定に役立つセミナー（DX導入活用セミナー、事業計画策定セミナー、創業・事業承継策定セミナー）を開催し、専門家派遣を実施するなど実現性の高い事業計画策定を支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の支援に関すること 定期的かつ計画的なフォローアップにより、きめ細かい伴走型支援を行い、小規模事業者の自走化を見据え経営力強化を目指す。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 広域連携による各種展示会や商談会の活用、SNSを活用した販路開拓など新たな需要の開拓支援を行う。</p>
連絡先	<p>○ひたちなか商工会議所 企業支援部 企業支援課 〒312-0045 茨城県ひたちなか市勝田中央14番8号 TEL：029-273-1371 FAX：029-275-2666 e-mail：info@hcci.jp</p> <p>○ひたちなか市 経済環境部 商工振興課 〒312-0052 茨城県ひたちなか市東石川2丁目10番1号 TEL：029-273-0111 FAX：029-276-3072 e-mail：shokou@city.hitachinaka.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

ひたちなか市の立地

ひたちなか市は、【図表 1】のとおり、東京から約 110 km の距離にあり、茨城県の中央部からやや北東に位置し、東西約 13 km、南北約 11 km で 101.02 k m² の面積を有している。西は常磐自動車道の通る那珂市に、北は東海村に、南は那須岳を源流とする那珂川を挟んで県都水戸市と大洗町に接し、東は太平洋に面して約 13 km の海岸線が続いている。

市域は、太平洋と那珂川下流域に位置する海拔 7m 前後の低地地区と阿武隈山系から南東に緩やかに傾斜している那珂台地と呼ばれる海拔約 30m 前後の起伏の少ない平坦な台地地区とに分けられる。低地地区は、漁港を中心に市街地が形成され、那珂川流域は水田地帯となっている。

一方、台地地区は、勝田駅を中心に市街地が形成され都市化が進行しているが、周辺は畑地も多く、また、中小河川が市街地にくさび状に入り込み、台地縁辺部は豊かな緑が带状に連なっている。

ひたちなか市の位置 【図表 1】



ひたちなか市の交通体系

交通は、本市から群馬県高崎市までの 150 km をつなぐ、北関東自動車道が平成 23 年 3 月に全線開通した。都市間を結ぶ主要幹線道路としては、国道 6 号、国道 245 号がある。鉄道は、JR 常磐線を軸に、水戸線、水郡線が接続している。常磐線の上野—勝田間の所要時間は、特急で約 70 分である。さらに、平成 27 年 3 月には、上野東京ラインが開業し、東京、品川駅までの乗り入れが可能となった。また、平成 20 年 4 月に第三セクターとして開業したひたちなか海浜鉄道湊線が勝田駅と那珂湊駅、阿字ヶ浦駅を結び国営ひたち海浜公園までの延伸も計画されている。

現在、1,182 h a のひたちなか地区開発の中核施設として建設中である重要港湾「茨城港常陸那珂港区」は、平成 12 年 4 月に北ふ頭の外国貿易ふ頭が供用開始となり、その後も着々と整備が進められ令和 5 年 2 月には、水深 12m 岸壁の 2 バース目が全面供用開始され、国内外の物流の拠点として更なる活躍が期待されている。

ひたちなか市の人口

当市は、平成 6 年に旧勝田市と旧那珂湊市が合併して誕生したが、合併時 146,988 人であった人口は、平成 24 年の 157,153 人をピークに減少傾向にあり、令和 6 年 10 月 1 日現在の人口は 153,213 人で、水戸市、つくば市、日立市に続く茨城県下 4 番目の規模の都市である。世帯数で見ると合併時 48,761 であった世帯数は、令和 6 年 69,047 と世帯分離が進んでいる。【図表 2 のとおり】

また、年齢区分別人口割合は令和 5 年 10 月 1 日現在、年少人口 12.1%・生産年齢人口 60.9・高齢人口 27.0% の構成であり高齢人口の割合は、年々増加し続けている。【図表 3 のとおり】

人口・世帯数推移 【図表 2】

区 分 年	世帯数	人口	1世帯当り の人口
平成 24 年（ピーク時）	61,580	157,153	2.6
平成 30 年	63,584	155,681	2.4
令和元年	64,245	155,080	2.4
○令和 2 年	66,754	156,581	2.3
令和 3 年	67,198	155,684	2.3
令和 4 年	67,857	154,987	2.3
令和 5 年	68,549	154,283	2.3
令和 6 年	69,047	153,213	2.2

※資料：国勢調査、常住人口調査 ○は国勢調査数値

年齢別人口 【図表 3】

		0～14 歳 (年少人口)		15～64 歳 (生産年齢人口)		65 歳以上 (老年人口)	
年	総数	計	%	計	%	計	%
平成 25 年	156,954	23,111	14.8	98,253	62.9	34,720	22.2
平成 26 年	156,704	22,667	14.5	97,049	62.3	36,108	23.2
平成 27 年	155,689	22,079	14.2	96,086	61.9	37,127	23.9
平成 28 年	155,884	21,661	13.9	95,650	61.5	38,176	24.6
平成 29 年	155,970	21,217	13.6	95,355	61.3	39,001	25.1
平成 30 年	155,681	20,862	13.4	94,869	61.1	39,553	25.5
令和元年	155,080	20,324	13.1	94,389	61.0	39,970	25.8
令和 2 年	156,581	19,610	12.8	93,439	61.0	40,234	26.2
令和 3 年	155,684	19,265	12.6	92,589	60.8	40,532	26.6
令和 4 年	154,987	18,735	12.4	92,162	60.8	40,792	26.9
令和 5 年	154,283	18,237	12.1	91,928	60.9	40,820	27.0

※資料：国勢調査、常住人口調査 （注）総数は年齢不詳も含む。

— ひたちなか市の産業 —

ひたちなか市の事業者数

経済センサスの調査によると、ひたちなか市の事業者数は、東日本大震災や新型コロナウイルスの影響、昨今の物価高騰や高齢化による廃業等もあり、多くの業種で減少傾向である。一方、DX・ITの浸透により情報通信業や高齢化に伴い医療福祉関係が微増であるが伸びている。

【図表 4 のとおり】

【図表 4】

産業別	事業所数					
	平成 26 年		平成 28 年		令和 3 年	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
総 数	5,675	100.0	5,383	100.0	5,066	100.0
農林漁業	9	0.2	9	0.2	10	0.2
鉱業	1	0.0	-	-	-	-
建設業	571	10.1	538	10.0	521	10.3
製造業	414	7.3	389	7.2	370	7.3
電気・ガス・熱供給水道業	10	0.2	6	0.1	9	0.2
情報通信業	69	1.2	67	1.2	82	1.6
運輸業、郵便業	141	2.5	144	2.7	143	2.8
卸売業、小売業	1,494	26.3	1,451	27.0	1,308	25.8
金融業、保険業	63	1.1	67	1.2	59	1.2
不動産業、物品賃貸業	261	4.6	253	4.7	247	4.9
学術研究、専門・技術サービス業	192	3.4	186	3.5	178	3.5
宿泊業、飲食サービス業	845	14.9	805	14.9	702	13.8
生活関連サービス業、娯楽業	621	10.9	595	11.0	552	10.9
教育、学習支援業	251	4.4	192	3.6	181	3.6
医療、福祉	383	6.8	386	7.2	405	8.0
複合サービス事業	27	0.5	26	0.5	22	0.4
サービス業(他に分類されないもの)公務	292	5.1	269	5.0	277	5.5
(他に分類されないもの)	31	0.5	-	-	-	-

※資料：平成 26 年経済センサス基礎調査 7 月 1 日現在
平成 28 年経済センサス活動調査 6 月 1 日現在
令和 3 年経済センサス活動調査 6 月 1 日現在

ひたちなか市の小規模事業者数

経済センサスの調査によると、小規模事業者数は年々減少しており、要因としては、コロナ禍の影響のほか、事業主の高齢化により、事業承継せず廃業する様子も伺える。【図表 5 のとおり】

【図表 5】

	平成 26 年	令和 3 年
小規模事業者数	3,671	3,193

※資料：平成 26 年経済センサス基礎調査 7 月 1 日現在
令和 3 年経済センサス活動調査 6 月 1 日現在

ひたちなか市の従業員数

従業員数の動向は総数で見ると多少持ち直しが見られる。特に、製造業の伸びが堅調である一方で、事業者数同様、小売業、宿泊業・飲食サービス業においては、廃業する店も多く従業員数も減少している。【図表 6 のとおり】

【図表 6】

産業別	従業員数					
	平成 26 年		平成 28 年		令和 3 年	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
総 数	72,873	100.0	67,361	100.0	67,565	100.0
農林漁業	78	0.1	147	0.2	86	0.1
鉱業	3	0.0	-	-	-	-
建設業	3,741	5.1	3,563	5.3	3,617	5.4
製造業	21,955	30.1	19,350	28.7	21,879	32.4
電気・ガス・熱供給水道業	193	0.3	76	0.1	65	0.1
情報通信業	1,573	2.2	1,712	2.5	2,133	3.2
運輸業、郵便業	3,233	4.4	3,286	4.9	3,320	4.9
卸売業、小売業	12,754	17.6	13,351	19.8	12,851	19.0
金融業、保険業	902	1.2	905	1.3	799	1.2
不動産業、物品賃貸業	909	1.2	918	1.4	970	1.4
学術研究、専門・技術サービス業	2,494	3.4	3,022	4.5	1,925	2.8
宿泊業、飲食サービス業	6,391	8.8	6,093	9.1	5,264	7.8
生活関連サービス業、娯楽業	3,435	4.7	3,103	4.6	2,495	3.7
教育、学習支援業	3,423	4.7	1,069	1.6	1,103	1.6
医療、福祉	6,206	8.6	6,328	9.4	6,730	10.0
複合サービス事業	605	0.8	549	0.8	475	0.7
サービス業(他に分類されないもの)公務	3,672	5.0	3,925	5.8	3,583	5.7
(他に分類されないもの)	1,306	1.8	-	-	-	-

※平成 26 年経済センサス基礎調査 7 月 1 日現在
 平成 28 年経済センサス活動調査 6 月 1 日現在
 令和 3 年経済センサス活動調査 6 月 1 日現在

ひたちなか市内の景況感

当所調査による市内中小企業景況調査の結果、令和 6 年度におけるひたちなか市内の景況感は以下の通りである。建設業においては雇用の確保難や材料価格の上昇、製造業は原材料価格の上昇、サービス業においては、人件費増加などであり、売上は、増加傾向の業種が多いものの、全業種とも利益率低迷などの要因で市内の景況感は、不透明となっている。【図表 7 のとおり】

【図表 7】

I 売上

	令和 5 年度			令和 6 年度			
	7~9 月	10~12 月	1~3 月	4~6 月	7~9 月	10~12 月	1~3 月
建設業	0.0	20.0	0.0	-12.0	18.2	20.0	0.0
製造業	-16.7	33.3	-27.3	-44.4	-9.1	33.3	-27.3
小売業	0.0	25.0	37.5	0.0	-20.0	25.0	37.5
サービス	-28.6	33.3	0.0	50.0	-11.1	33.3	0.0
卸売業	0.0	0.0	25.0	-50.0	0.0	0.0	25.0
全業種	-11.4	28.6	0.0	4.0	-13.9	28.6	0.0

II 資金繰り

	令和 5 年度			令和 6 年度			
	7~9 月	10~12 月	1~3 月	4~6 月	7~9 月	10~12 月	1~3 月
建設業	-22.2	20.0	0.0	-11.1	-18.2	20.0	0.0
製造業	-8.3	-11.1	-18.2	0.0	9.1	-11.1	-18.2
小売業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
サービス	-28.6	33.3	14.3	14.3	-22.2	33.3	14.3
卸売業	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	-18.2
全業種	-14.3	-9.5	-2.9	-8.0	-8.3	9.5	-2.9

III 業況

	令和 5 年度			令和 6 年度			
	7~9 月	10~12 月	1~3 月	4~6 月	7~9 月	10~12 月	1~3 月
建設業	-33.3	0.0	-11.1	0.0	-27.3	0.0	-11.1
製造業	-8.3	-11.1	18.2	-22.2	-9.1	-11.1	18.2
小売業	0.0	25.0	0.0	20.0	-40.0	25.0	0.0
サービス	-28.6	-33.3	57.1	0.0	-33.3	-33.3	57.1
卸売業	0.0	-50.0	25.0	-50.0	50.0	-50.0	25.0
全業種	-14.3	-4.8	14.3	-4.0	-25.0	-28.6	14.3

※資料：令和 5 年度・令和 6 年度ひたちなか商工会議所景況調査。

産業別の現状

商業

勝田駅前を中心とする表町商店街、旧那珂湊市地区における那珂湊本町通り商店街が中心であったが、近年大手チェーン店の出店やひたちなか地区（旧米軍射撃場跡地）への大型商業施設の出店が相次ぎ、事業者数は長期的には減少傾向にある。年間商品販売額で見ると卸売業 134,686（百万円）県内 7 位、小売業 172,535（百万円）県内 4 位と高くなっている。

【図表 8、図表 9 のとおり】

【図表 8】

ひたちなか市事業者数、売場面積、従業員数の推移

区 分	商店(事業所)数	売場面積 (㎡)	従業者数 (人)	年間販売額(百万円)
昭和 51 年	2,116	78,372	7,509	85,351
54	2,267	89,318	8,366	138,639
57	2,428	106,603	9,534	195,551
60	1,874	126,616	9,868	227,820
63	1,847	125,211	9,581	244,472
平成 3 年	1,959	143,957	10,157	312,609
6	1,868	152,015	11,059	342,005
9	1,824	166,398	11,816	356,046
11	1,912	211,065	13,596	444,110
14	1,730	213,167	12,488	361,945
16	1,674	224,080	12,653	352,671
19	1,534	230,697	11,614	358,909
24	1,120	206,967	8,609	273,573
26	1,154	237,473	9,348	296,205
28	1,247	230,417	11,311	355,600
令和 3 年	1,136	240,432	10,531	307,221

※資料：経済センサス活動調査より抜粋

【図表 9】

令和 3 年度の内訳		商 店 (事業所)数	売場面積 (㎡)	従業者数 (人)	年間販売額 (百万円)
卸 売 業		217	-	1,844	134,686
内 訳	各種商品	1	-	8	×
	繊維・衣服等	4	-	27	697
	飲食料品	38	-	450	17,706
	建築材料・鉱物金属材料等	61	-	539	23,545
	機械器具	83	-	671	85,016
	その他	30	-	149	×
小 売 業		919	240,432	8,687	172,535
内 訳	各種商品	3	1,928	48	1,333
	織物・衣服・身のまわり品	114	40,456	926	17,828
	飲食料品	295	59,176	3,512	51,891
	機械器具	154	22,361	1,134	39,873
	その他	353	116,511	3,067	61,610

資料：平成 19 年まで「茨城の商業」 平成 24、28、令和 3 年 「経済センサス-活動調査」
平成 26 年 「経済センサス-基礎調査 茨城県結果」
(注) 平成 6、11、26 年調査は 7 月 1 日現在 平成 24 年は 2 月 1 日現在 平成 28 年は 6 月 1 日現在
※平成 24、26、28、令和 3 年の調査は、日本標準産業分類の第 12 回改定及び調査設計の大幅変更を行ったことに伴い 19 年調査とは接続しない。

工業

旧勝田市地域では、電機機械・精密機器・紙製品、旧那珂湊市地域は水産加工業を主体とした食品製造関係水産業を基幹として発達しており、タコの加工高では全国1位となっている。

これら既存の産業に加え、ひたちなか地区を中心に輸出用の建機の生産や非鉄金属大手が半導体や電子機器向け先端技術の新工場を建設している。今後も県内有数の工業都市として躍進していくことが期待されている。

【図表 10, 図表 11 のとおり】

工業の推移

【図表 10】

区 分	事業所数	従業者数	原材料使用額等 (万円)	製造品出荷額等 (万円)
平成 26 年	213	19,255	57,269,934	88,012,713
平成 27 年	223	20,265	55,521,948	87,346,290
平成 28 年	210	20,878	50,766,304	86,409,266
平成 30 年	205	22,611	59,708,616	100,199,855
令和 元年	204	23,024	68,194,776	110,809,804
令和 2 年	196	23,269	64,933,270	104,920,340
令和 3 年	192	20,063	52,997,605	90,282,701
令和 4 年	189	22,388	61,720,780	101,044,162

※資料、統計ひたちなか令和6年度版

令和4年における製造品目別内訳

【図表 11】

区 分	事業所数	従業者数	原材料使用額等 (万円)	製造品出荷額等 (万円)
食料品	47	1,754	X	X
飲料・たばこ・飼料	-	-	-	-
繊維	1	9	X	X
木材・木製品	2	68	X	X
家具・装備品	3	27	22,319	44,236
パルプ・紙・紙加工品	7	686	X	X
印刷・同関連業	5	80	21,378	47,889
化学	2	48	X	X
石油・石炭製品	-	-	-	-
プラスチック製品	9	339	422,007	882,761
ゴム製品	-	-	-	-
なめし革・同製品・毛皮	-	-	-	-
窯業・土石製品	9	386	257,201	515,525
鉄鋼	2	193	X	X
非鉄金属	1	9	X	X
金属製品	21	561	X	X
はん用機械	9	889	1,990,786	2,958,144

生産用機械	16	2,817	17,995,063	26,992,261
業務用機械	4	651	X	X
電子部品・デバイス	6	1,714	2,477,545	7,411,008
電気機械	26	7,336	17,281,530	33,029,108
情報通信機械	2	821	X	X
輸送用機械	7	3,887	X	X
その他の製造業	10	113	39,409	129,796

※資料：統計ひたちなか令和6年度版

観 光

国営ひたち海浜公園は、春のネモフィラ・スイセン・チューリップ、初夏にはポピーやバラ、夏のジニア・ヒマワリ・秋にはコキア・コスモスなど、彩り豊かな花々が四季を通じて楽しみ、多くの観光客が訪れている。令和6年公園入園者数は、2,019千人と増加傾向にある。また、首都圏、近隣のほか、茨城空港を利用した海外からの来客も増加しており、インバウンドの推進に大きく寄与する観光資源となっている。この他、那珂湊エリアでは、新鮮な魚介類が、お手頃な価格で販売されている那珂湊おさかな市場があり、年間100万人を超える買い物客が訪れる。令和元年に創建された話題の新宮鳥居は、ほしいもをイメージした黄金色で、かわいらしいロゴマークが入った御朱印が人気の「ほしいも神社」があり、賑わいを見せている。

【図表12のとおり】



▲ 初夏のネモフィラ



▲ 黄金の鳥居ほしいも神社



▲ 多くの観光客で賑わう那珂湊おさかな市場

【図表 12】

国営ひたち海浜公園入園者状況

区分	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年	令和 5 年	令和 6 年
1 月	47, 848	28, 443	45, 042	49, 354	45, 999
2 月	44, 765	52, 470	33, 125	46, 077	46, 700
3 月	72, 348	80, 662	84, 822	79, 713	83, 910
4 月	7, 046	390, 734	420, 848	528, 587	542, 406
5 月	-	210, 687	345, 750	241, 051	255, 665
6 月	44, 174	41, 104	47, 260	45, 518	55, 880
7 月	36, 988	50, 776	75, 138	84, 336	88, 891
8 月	78, 551	37, 252	112, 696	96, 064	87, 977
9 月	78, 599	38, 280	80, 312	130, 477	282, 062
10 月	297, 985	313, 364	379, 420	371, 081	361, 857
11 月	110, 921	105, 602	88, 405	117, 443	118, 777
12 月	30, 784	48, 164	42, 986	45, 601	49, 421
合 計	850, 009	1, 397, 538	1, 755, 804	1, 835, 302	2, 019, 545

資料：統計ひたちなか令和 6 年版

ひたちなか市の産業振興方針

ひたちなか市では現在、令和 8 年 4 月を計画期間の始期とする、今後 8 年間で展望した「ひたちなか市第 4 次総合計画」を策定している。計画では「活力を生み出す多様な産業」の実現に向け、産業分野や取組ごとに課題と目標を掲げる予定である。

ひたちなか市の総合計画との連動性・整合性

ひたちなか市の総合計画は、第 3 次総合計画後期基本計画が令和 7 年度で終了し、令和 8 年度から第 4 次総合計画前期基本計画がスタートする。第 4 次総合計画前期基本計画の大綱の 1 つである「活力を生み出す多様な産業」では、中小企業経営の安定化や競争力ある産業の育成、商業の振興、商業とまちづくりの連携等の取り組みを掲げており、小規模事業者の持続的な成長・発展も目標としていることから、市総合計画との連動性、整合性は図られている。

【商業】**〈取組方針〉**

- ・中小企業の経営安定を図るため、事業者が利用しやすい市独自の融資制度について、引き続き適切な運用に努めていきます。

- ・ひたちなか商工会議所が取り組む「まちゼミ」は、全国的にも固定ファンを獲得し個店の売上向上に繋がっている実績があることから、市としてもその継続的な実施を支援するとともに、より多くの店舗の参加を促し地域の活性化につなげていきます。

・創業ニーズの高まりに対し、商工会議所および産業活性化コーディネーター（創業担当）との連携を深めながら、創業に関する各種補助金や融資制度の適切な周知・案内を行うとともに、チャレンジの場の提供、専門家による伴走支援、事業承継に係るマッチングなど、創業の段階や形態に応じた支援策を展開していきます。

・商工会議所が主催する創業スクールやひたちなかテクノセンターが実施する女性起業家交流会等の支援を通じて、創業者同士のコミュニティ形成の促進を図ります。

・商店街の変革については、中心市街地に関する計画に位置付けるとともに、コミュニティ交流サロン事業の見直しや機能強化を図り、にぎわいや交流の創出に取り組んでいきます。

・商店街など中心市街地については、多様な意見を取り入れながら、居心地が良く誰もが楽しめるなど、にぎわいや活力の創出に努めます。

・ひたちなか商工会議所・ひたちなかまちづくり株式会社が実施するまちづくりの取組みについて、ニーズに即した見直しを図りながら支援し、地域経済の活性化を図ります。

・地域の特性を生かし、にぎわいづくりに取組む地域内外のプレイヤーやイベント等を支援し、商店街や商業拠点の活性化に努めます。

・商店街等における街路灯の適正な管理の促進や、所有者不明や維持管理の問題への対応について検討します。

〈主な取組〉

- ・ひたちなか商工会議所と連携した中小企業への支援
- ・ひたちなか商工会議所の取組みやイベントの支援（まちゼミ、空き店舗チャレンジショップ事業）
- ・融資のあっせん、信用保証料の補助
- ・創業者や創業予定者同士のコミュニティの形成や支援（創業スクール、女性起業家交流会等）
- ・創業や第三者承継の促進や支援（未来に残したいお店募集事業等）
- ・飲食店創業希望者に向けたチャレンジキッチンの整備（那珂湊チャレンジキッチン事業）
- ・集客力の高い大型店舗と連携した創業支援（ひたちなかアドベンチャー）
- ・中心市街地における公民連携によるまちづくり
- ・ひたちなか商工会議所やひたちなかまちづくり株式会社が取組む事業の支援
- ・地域の特性を活かしたイベント開催の支援（おもてまち七夕まつり・ドリンクラリー・サイクリング DE ひたちなか・勝田 TAMARIBA 横丁、ひたちなかアドベンチャー、新たなイベント等）
- ・地域内外プレイヤーの発掘や支援
- ・商店街街路灯の適正管理の促進等

【工業】

〈取組方針〉

・各種融資制度の周知を図るとともに、企業の現況を把握しながら融資制度を充実させ、経営の安定化を図るとともに、商工会議所が実施する専門家派遣相談事業等を支援し、個々の企業に即した経営基盤の強化に努めます。

・商工会議所が行う、金融、税務、労務等の経営相談や業種別課題別の講習会の開催を支援します。

・市内中小企業の事業拡張に必要な用地の確保等については、立地サポート事業により物件情報を提供するとともに、企業ニーズ（用地取得の条件等）を調査し、その内容を踏まえ、工業用地の確保について検討します。

・中小企業の生産技術の向上や人材の育成・確保、販路拡大等の取組に対し、産業活性化コーディネーターを活用し、関係機関と連携を図りながら支援します。

・生産性を向上させるためデジタル技術等による業務効率化やリスクリング等による従業員のスキルアップを支援します。

・新たな産学官金言連携組織により、地域産業の活性化、新事業の創出、地域人材の育成と定着の3つの柱を基本とした各種プロジェクトを推進します。

〈主な取組〉

- ・各種融資制度の周知
- ・融資あっせん、信用保証料の補助
- ・専門家派遣相談事業への補助
- ・経営相談、経営講習会事業への補助
- ・立地サポート事業
- ・市内中小企業向け工業用地確保等の検討
- ・中小企業技能訓練（リスクリング含む）への補助、中小企業の人材確保への支援
- ・販路拡大への補助
- ・新たな産学官金言連携組織で行う各種プロジェクトの推進

【観 光】

〈取組方針〉

・ひたちなか市ならではの魅力を戦略的に提案・発信することで、回遊型観光による滞在時間の延長、体験や食を楽しむ機会、お土産品を買う機会、さらには宿泊者の増加につながる取組を展開し、まちの活力を高める「稼ぐ観光」を推進します。

・オーバーツーリズムの解消や地域に配慮した観光のまちづくりを目指すとともに、インバウンド旅行者の増加等多様なニーズを把握し、訪れる方の満足度を高める取り組みや観光地経営の視点での取組を展開し、「持続可能な観光」地域づくりを推進します。

・地域への誇り（シビックプライド）やおもてなしの心を育むとともに、観光に関わる人材を増やし育て、人と人、人と地域がつながる仕組みづくりを展開し、市民と「共に創る観光」を推進します。

〈主な取組〉

- ・ひたちなか海浜鉄道を軸とした快適で楽しい回遊環境の整備
- ・食や景観、ストーリー性を活かした巡りたくなる地域資源の磨き上げ
- ・新鮮な魚介類やご当地グルメ、ロケーションを活かした食の展開
- ・効果的な情報発信の展開
- ・インバウンド旅行者への対応
- ・快適で安全・安心・ユニバーサルな受け入れ環境整備
- ・地域を誇りに思い観光を身近に感じる市民意識の醸成

ひたちなか商工会議所としての役割

物価高騰や人手不足など様々な要因により経営環境が激変しているなか、市内中小企業・小規模事業者を巡る経営課題は、年々多様化・複雑化している。その様の中で当所は、地域唯一の総合経済団体として、各企業の発展と地域活性化のために、強力なリーダーシップを発揮し、小規模事業者が抱える多種多様な経営課題について、事業者に寄り添い「対話と傾聴」を通じて、伴走型支援を実施していく。そして、個々の事業者の課題解決・生産性向上に向けて、事業計画の策定・実施・フォロー

ーアップ等の支援を定期的に行いながら、各種支援機関や専門家と連携し、小規模事業者の経営基盤強化を図る。さらには、I TやD Xを積極的に経営支援事業に取り入れ、小規模事業者の持続的発展の推進を通じて、地域全体に賑わいづくりを創出していくことが当所の役割である。

②課題

I 【事業者数の減少への対応】

管内の事業所数は、平成 26 年 5,675 件であったが、徐々に減少し令和 3 年 5,066 件となり 10.7%の減少であった。小規模事業者は、平成 26 年 3,671 件であったが令和 3 年 3,193 件となり 13.0%の減少で、小規模事業者の減少が著しい結果となっている。

小規模事業者の減少要因は、時代のニーズに合わせた変革や経営改善を行わず、廃業するケースや、事業承継を行わず高齢化等で廃業する様子も伺える。このような状況の中、急激な小規模事業者の廃業による管内事業者の減少スピードを和らげることができるよう関係機関との連携や新たな事業展開による事業の継続や事業承継、新規創業者の増加を推進していくことが課題であり急務となっている。

II 【商業における課題】

商業の分野では、車社会の進展、近隣郊外への大型店の出店による顧客の郊外への流出、人口減少、少子高齢化に伴うマーケットの縮小などの原因により、経営環境はますます厳しくなっており、さらに社会情勢による経済環境の変化も大きく、総じて持続化が課題である。

また、経営者の高齢化や後継者不足の課題もあり、中心商店街では空き店舗も目立つことから中心商店街の活性化や時代に即した購買ニーズをいち早くキャッチし、新たな販路開拓や高付加価値商品の開発、大型店にない市場での存在価値など、小規模事業者の経営力や魅力向上支援、後継者・創業者育成支援が緊急の課題となっている。

加えて、近年 I T導入相談も増加傾向にあり、I T化の進展によりキャッシュレスの普及など商業においても I T化の導入活用は避けて通れない課題であり、円滑で有効な活用が求められており、I T活用によるD Xの支援強化による販路開拓支援も必要である。

III 【工業における課題】

工業の分野では、市内の中小企業の経営基盤の安定強化を支援するため、融資・相談支援機能等の充実や中小企業が事業拡張を図る際の用地拡張に適した工業用地が不足していることから工場の市外流出も懸念されており、市内工業の自立的な成長発展を促進するため用地確保のための相談支援も必要となっている。

また、当地は日立製作所の企業城下町であり、下請け要素が強く高度な技術を有した小規模事業者による部品加工業が多く、完成品（商品）を有する企業が少ない。競争力維持のための先端技術への対応や人材の確保・育成も課題であり、I O TやD Xなどを活用した生産性の向上を図るとともに、品質向上と他社との差別化により、既存の枠にとらわれない海外展開による販路開拓も必要となってくる。

IV 【観光業における課題】

当市にある「国営ひたち海浜公園」は、首都圏のレクリエーション拠点として様々な世代に多様な楽しみ方を提供しており、年間 200 万人規模の集客を誇っている。さらに、那珂湊おさかな市場は、関東を代表する観光市場として県内外から毎年およそ 100 万人が訪れているが、目的の施設のみの利用に留まっており、連携することにより潜在能力を發揮できる地域でもあることから、他の観光資源にも立ち寄ってもらえるよう市内での回遊性を高めることが課題である。

また、観光の分野において特に地区外への発信が主体であるため、小規模事業者の I Tの導入・D X活用はもはや必須の取り組むべき緊急の課題であり、有効活用が求められている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

10年後の期間を見据えて

管内小規模事業者の10年先を見据え、地域経済を支えている小規模事業者が、今後も将来に亘って持続的に成長・発展していくことが重要である。そのためには、顧客のニーズを確実に捉えた戦略的視点をもって、自社が保有する経営資源を最大限活用し自社の強みを活かした経営力強化や高い付加価値を生み出せる事業者となる必要がある。

継続的に発展しつつける小規模事業者の支援として、様々な経営課題に対し経営力再構築伴走支援を図っていきながら、専門家や支援機関との連携、職員のスキルアップによる支援力強化など相談体制を整備しながら、経営分析や事業計画策定、需要の掘り起こし支援など、事業者に寄り添った経営支援を実施することが求められ、時代に合った経営革新、販路開拓、持続的に稼ぐ力を創出するためのDXの推進など、少子高齢化が進むなかでの人口減少を受け入れつつ活気ある地域社会を目指していく。

I：創業・事業承継

10年後における地域のあるべき姿：都道府県別開業率（2022年度）茨城県の開業率は、3.8%（全国平均3.9%）となっている。また、ひたちなか商工会議所は、ひたちなか市及び近隣市町村や商工会で、広域連携開催している創業スクールにおいて、受講者数をR5年の最大値である40名で創業率を（R2年～R6年度の平均）35%とし維持する姿である。創業支援拠点、資金・人材・販路支援が広域的に連携し、様々な地域課題解決型ビジネスが持続的に発展する。事業承継支援においては、後継者候補育成や第三者承継が整備され、要支援企業の70%が計画的に承継完了する姿である。承継後の支援により、売上利益増を実現する。

理由：人口減少と高齢化のなか、創業やスムーズな事業承継により地域の稼ぐ力の再構築が必要である。単発支援でなく、伴走型で計画・資金・実行・検証し、生存率を高めることが重要である。

〈5年間の創業スクール推移〉

	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
受講者	27人	18人	13人	40人	25人
創業割合	25.9%	33.3%	46.1%	30.0%	44.0%

※創業割合は、受講者のうち創業した割合

資料：都道府県別開業率は、2024年小規模企業白書より抜粋

II：地域ブランドの向上

10年後における地域のあるべき姿：新商品開発により、商品が全国展開できECや実店舗で安定的に販路を確保する姿である。付加価値を高め、観光客やインバウンドを取り込み、地域内好循環を実現する。

理由：今後、人口減少で消費需要が縮小していく中で、付加価値により外需を獲得する必要があり、合わせて地域ブランドとして商品の差別化を図るためである。

III：生産性向上

10年後における地域のあるべき姿：自動化省力化などの設備導入により生産性を向上させ、展示会等にも積極的に出展し、工業製造品出荷額を安定させ県内有数の工業都市を実現する。

理由：工業事業所数が減少する中で、新製品開発や技術を上げていくことは必須であり、生産性を向上させ、自動化の併用により品質やコスト等を改善していくためである。

IV：観光と連携した産業振興

10年後における地域のあるべき姿：宿泊・飲食・体験・物販が連携することにより、潜在能力を発揮し、他の観光資源にも立ち寄ってもらえるよう、市内での回遊性を高め、観光消費単価が向上する姿である。

理由：観光地と関連する新商品開発やサービスを提供し、売上、利益増を図り、観光の裾野を地域の小規模事業者にも広く波及させるためである。

(3) 経営発達支援事業の目標

小規模事業者に寄り添う伴走型支援を実施し、地域の現状及び課題、小規模事業者の長期的な振興の在り方を受けて、小規模事業者の自立かつ持続的な経営力強化による事業継続を実現させ、創業者の支援と事業承継の促進を支援し、小規模事業者の増加と維持・育成を図る。

小規模事業者のIT・DX利活用による業務効率化や販路開拓を支援するなど、経営効率の向上を図り、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、小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組へ繋げる。令和8年度から13年度までにおいて目標を設定し、後述の経営発達支援事業を実現してゆく。

①創業・事業承継支援

〈創業〉

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：創業スクールを含む創業件数40件/年、キャッシュレス導入率70%

KPI：創業事業計画策定40件/年、創業融資・補助金採択25件/年

設定した理由：

実効性のある最終指標である。計画・資金・伴走・デジタル化など、創業の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。初期のEC・キャッシュレス導入は売上拡大と資金繰り改善に直結する。

〈事業承継〉

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：承継完了5件/年、承継後2年で売上20%増

KPI：承継診断実施8件/年、事業承継計画策定5件/年

設定した理由：実効性の最終指標である。事業承継センターと連携し、診断、事業計画策定などのマッチングは、行程を可視化し、停滞の特定などを可能にするためである。

②地域ブランド力の向上

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：新商品開発により売上1億円/年

KPI：商標・意匠登録、EC出店・SNS活用46者、国内展示会出店75者

設定した理由：売上のKGIは、外需獲得等の実現度を測るため。展示会物産店出展等段階的に積み上げ成果に因果接続するプロセス管理を可能にするためである。

③生産性向上

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：労働生産性10%向上、離職率10%改善

KPI：生産ライン自動化導入

設定した理由：生産ライン自動化導入による省力化AIなどを活用した生産性の向上、労働環境整備は現場改善につながるものであり、成果への因果を明確にできるためのものである。

④観光と連携した産業振興

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：観光関連売上 20%増, 平均滞在時間 20%増

K P I：多言語整備率 60%, キャッシュレス対応率 80%

設定した理由：売上・滞在は波及効果の核心指標である。多言語・決済・流通の行動ステップを定量化し、ボトルネックの特定と迅速なP D C Aを可能にするためである。

【地域への裨益に関する目標】

本計画の取り組みにより、小規模事業者の経営基盤強化を図ることや小規模事業者が魅力ある事業者に成長し、地域経済の重要な担い手として、地域とともに持続的に成長・発展し、地域経済の活性化に貢献していくことを地域への裨益目標とする。

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創業・事業承継支援

〈創業〉

達成方針1:「創業意欲醸成」

創業スクールを9月～11月の3ヶ月に渡り開催し、創業後も巡回個別相談。創業ワークショップも開催するなどフォロー。創業者が商工会議所で、ワンストップで創業できる仕組みをつくる。

また、他の期間については、商工会議所ホームページ上でWEB創業スクールとして開校し、年間を通して創業者の育成や生存率を高める。

設定した理由

創業に意欲がある方を拾い上げ、WEB創業スクールで関心を持ってもらい、創業に関するセミナー（創業スクール）を開催し、実際の創業計画書作成に繋げる。

達成方針2:「創業計画書の作成・検証」

創業スクールの中で、創業事業計画を作成。ビジネスプランの課題などを専門家と連携し、個別相談会を実施し実効性のある事業計画書にする。

設定した理由

創業予定者は、客観的なデータと根拠が乏しいこともあり、「RESAS」などを活用するなどし、他社との差別化や実現可能な計画書を作成し伴走型で支援、創業の可能性を高める。

達成方針3:「資金繰りとキャッシュレス」

創業した時から、ECサイトやキャッシュレスを導入し、物産展示会などにも出店する。創業者の多くは、新たな取引関係の構築と共に資金繰りに課題を抱えている。連携している日本政策金融公庫や市内金融機関、信用保証協会、補助金活用などの個別相談会を開催し、必要な書類作成など伴走支援する。

設定した理由

初期売り上げが立たないと資金繰りが悪化するため、デジタル販路の即時整備など商圈を拡張させ継続する仕組みを構築する。

〈事業承継〉

達成方針1:「早期診断と事業承継計画策定」

事業承継センターと連携し、経営者に承継診断を実施し、資産・知財・人材の棚卸を行い、関係者等の合意形成する場を設定する。必要に応じて、専門家派遣をする。

設定した理由

可視化がなければ承継は停滞する。事業承継計画策定によりスムーズな承継ができる。専門家の個別相談会によりリスク低減等が図られる。

達成方針2:「第三者承継のマッチング体制」

茨城県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、買い手候補リスト等整備する。個別相談会を定期的に開催し、第三者承継のマッチング体制づくりを行う。

設定した理由

親族承継だけでは、母集団が不足する。公的・民間ネットワークを最大限活用していき、成約率を上げる。

② 〈地域ブランド力の向上〉

達成方針1：「販路開拓」

広域連携で実施する展示会物産店へ年2回出店する。また、インターネットビジネスマッチング・オンライン商談会に出店し、日本政策金融公庫が持つ全国ネットワークを活用し全国展開を狙う。

設定した理由

催事は、認知度向上に有効的である。ECは、全国展開も期待でき顧客獲得向上に直結する。

達成方針2：「SNSを活用したプロモーション」

SNSを開設し、消費者の購買意欲決定に強い影響を与えるインフルエンサーや地元出身のアイドルなどとタイアップ動画を制作。工房見学会なども定期的に企画しブランド力を高める。

設定した理由

付加価値・差別化を意識し、継続的な発信が重要であり、来店体験でSNSによる口コミも広がる可能性もあり、売上増が期待できる。

③ 〈生産性向上〉

達成方針1：「業務内容を明確化にしてスケジュール調整」

現状を把握し、分析する。具体的な目標を設定し、スケジュール調整していく。

設定した理由

生産性向上の実現には、現状を把握し分析しつつ、個々の業務内容を明確化しムリ・ムダがないかの確認が必要。合理化や効率化できることを検討し、時短も考慮してスケジュール調整する。

達成方針2：「業務内容の自動化を標準化」

誰がやっても同じ成果が出るようにマニュアル化する。単純作業は、DXを導入し活用していく。

設定した理由

仕事の属人化を防ぐ。その人しかできない、休職や離職等による、組織全体の作業の滞りをなくし業務内容を組織やチームで共有し業務内容の自動化を標準化する。

達成方針3：「労働時間を柔軟にしてパフォーマンス向上」

多忙な時間は、人や業務内容、時期によって違う。全社で同じ時間帯による勤務は、非効率であり柔軟に対応する。

設定した理由

労働時間を柔軟にすることで、より効率的にパフォーマンスを上げる。フレックスタイムの導入や時短勤務など労働観環境の整備が重要である。

④ 〈観光と連携した産業振興〉

達成方針1：「回遊導線の設計」

地区内に数多くある、それぞれのマップを観光施設・物販・体験・宿などを結ぶひとつの回遊マップに整備し、スタンプラリーや特典を用意する。ナビアプリで混雑状況を可視化する。

設定した理由

点在資源を線で結び、滞在時間等を拡大させることで、売上を増加させる。観光客側も色々な情報を一つのところで得られる。

達成方針 2 : 「通年型体験観光の造成」

現在ある体験観光の種類は、通年でないため、季節に応じたものとし人員を年間通して標準化していく。

設定した理由

稼働の波があると収益に不安定が生まれる。通年での売り上げ確保や稼働により、単価や回遊を高められ地域全体の収益化が図られる。

達成方針 3 : 「受入環境のD X化」

インバウンドの大幅増を見込み、多言語WEBを整備し、キャッシュレス対応率を 80%にする。顧客情報管理も徹底し、売上に繋げていく。

設定した理由

キャッシュレス決済は、インバウンドの利便性向上と安全性により効率的な観光地運営ができる。また、消費データが収集でき、購買行動や嗜好が明らかになり、より一人ひとりにあったサービスが提供できる。

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

地域内の中小企業景気動向について、現在サンプル企業数として、5業種（小売業、卸売業、製造業、建設業、サービス業）90企業に対し定期的（四半期ごと）に調査を実施しているものの、返答のない業種や回答期日にばらつきがありタイムリーな情報提供が出来ていない。また、全体・業種別の売上D I 値・業況D I 値、向こう3か月間の見通しについて商工会議所会報を通じ会員事業所のみ情報発信となっていることや、ビッグデータ等についても各機関から提供はされているものの景気動向調査を優先して活用していたこともあり、個別事業所への必要に応じた分析・提供にとどまり、広く情報を提供するといった活用がされていないことや、新商品開発、販路開拓、創業・承継支援に直結する可視化の共有が不足していることが課題である。

今後は、確実に返信して頂ける厳選した60企業を調査対象とした現行の調査や小規模事業者が希望する地域の経済動向の情報をビッグデータから収集・分析し、小規模事業者が必要とする情報が提供できるよう内容の充実を図り、情報発信していく必要がある。そのような中、地域の景気・消費動向についてもDXを推進し、効率よく情報収集・分析して、その成果をHPで公表すると同時に小規模事業者の事業計画策定及び新規事業展開などに関する相談等に活用していく。

(2) 目標

支援内容	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
「RESAS」の統計調査分析発表	未実施	年1回	年1回	年1回	年1回	年1回
地域独自の景気動向調査分析発表（サンプル企業数）	年4回 （90）	年4回 （60）	年4回 （60）	年4回 （60）	年4回 （60）	年4回 （60）

(3) 事業内容

①「RESAS」地域経済分析システムの統計調査の活用

当市の現状を効率的・効果的に把握し、小規模事業者の経営力強化や地域活性化を目指すため、経営指導員が地域経済分析システム「RESAS」を活用した地域経済・消費動向等を把握・分析し、有用な情報を提供することにより、小規模事業者の経営戦略策定・経営指導の際の参考資料とする。

【調査項目】

- ・「人口マップ」⇒年齢別の人口構成と推移、将来人口推計等を分析。
 - ・「地域経済循環マップ・生産分析」⇒何で稼いでいるかを分析。
 - ・「まちづくりマップ、From - to 分析（滞在人口・消費動向）」⇒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活用し、事業計画策定支援等に反映する。

【調査手法】

当システムの当該データが発表されるタイミングで収集を行い。データを取りまとめ、分析を行って年1回公表する。

【分析の手法】

経営指導員等が整理、分析を行う。必要に応じて、外部専門家と連携する。

② 管内事業者景気動向の調査

当所において、実施している景況調査により景気動向を把握し広く周知することは小規模事業者における管内景気動向の把握や経営計画策定に有効であることから、年4回行っている現状の調査を継続して実施する。

【調査対象】

管内小規模事業者 60 社（業種別）

【調査項目】

- I 今期の状況及び来期の見通し（売上，仕入，在庫，採算，従業員，受注・引合，業況，資金調達等）
- II 今期及び来期の設備投資状況
- III 直面している経営上の問題点

【調査手法】

Google Form を活用（D X 推進：電子送信，自動集計）

【分析の手法】

経営指導員等が整理，分析を行う。必要に応じて，外部専門家と連携する。

（４）調査結果の活用

- ①情報収集・調査・分析した結果を当所ホームページに掲載し，管内事業者の事業運営の基礎資料として活用出来るようにする。
- ②経営指導員による小規模事業者を支援する際の課題の掘り起こしや事業計画など，各種計画作成時の基礎資料として有効活用を図る。
- ③当所内で情報の共有が図れるよう電子データ化を行い，幅広い用途での2次利用を積極的に推進する。（現状認識の同一化）

4. 需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

事業者が自らの新商品・新役務を開発する場合，需要の動向を把握することは必須の事項であるが，多くの小規模事業者では，その重要性を認識していない。一部事業所は需要動向調査を活用しているものの大半の事業者は有効活用出来ていないのが現状である。また，当所の経営指導員等も，需要動向調査に関する知識も乏しく，情報収集等のノウハウ不足もあり，個々の小規模事業者への需要動向支援不足であった。課題は，小規模事業者に対し需要動向調査の有効性についての理解を職員も含め深めるとともに，その結果を参考に，新商品開発や既存商品の改良に向けた支援を進められるかである。

今後，当所は，当市の特色のある商品等の需要動向調査をイベント等で実施し，新商品・新役務の開発等につながる支援を行う。当所の経営指導員等も需要動向調査の調査手法の習得に取り組み，I T ・ D X を取り入れながら事業を展開する。

(2) 目標

支援内容	現状	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度	R 11 年度	R 12 年度
① 新商品開発等 調査対象事業者数	未実施	7 社	7 社	7 社	7 社	7 社
② インバウンド 調査対象事業者数	未実施	7 社	7 社	7 社	7 社	7 社

(3) 事業内容

① 商品・サービス開発・改良の需要動向調査

菓子製造・販売やテイクアウトを行う飲食業の小規模事業者をターゲットに、新たに開発した商品をひたちなか市内で開催するイベント（10 月みなと産業祭・11 月ひたちなか市産業交流フェア等）で、来場者へ商品試食アンケート調査を実施。

集計結果をもとに、販路開拓に伴う顧客ニーズ把握や新商品開発等の参考にし、併せて事業計画策定や販路開拓を目指す事業者にも情報資料を提供し支援していく。

【調査手段・手法】

イベント会場で開発中の商品やメニューの試食をしてもらい回答いただく。回答はQRコードの読み取り式でおこない、Google Form を活用することによりDXの推進につなげる。

【サンプル数】

各イベント来場者 サンプル総計 50 件

【調査項目】

- 商品等の価格 ○品質・味・量 ○商品やパッケージのデザイン ○関心度
- 購入や利用のしやすさ ○商品・サービスに対するイメージ
- 用途・目的（家庭用、贈答用等） ○改善点（自由記載：品質、価格、他）等

【分析手段・手法】

自動集計されたアンケート結果は、AIを導入し、専門家の助言のもと、経営指導員等が分析する。

【分析結果の活用】

調査結果は経営指導員が専門家の助言を受けながら分析し、レポートを作成する。事業者に提供することで、ターゲットやコンセプトの明確化など、より顧客ニーズを踏まえた商品の開発やサービスの改善に活かす。

② インバウンドの潜在需要動向の調査

茨城空港の開港やそれに伴うアクセス道路の開通、常陸那珂港への外国クルーズ船の寄港、国営ひたち海浜公園の来客を軸に世界から注目を浴びている。ひたちなか市等と連携して当市を訪れる訪日外国人の需要動向を調査し、インバウンドに関連した事業計画を策定する小規模事業者に対し、その情報を提供する。

【調査手段・手法】

国営ひたち海浜公園等の市内を訪れるインバウンドに対し、アンケート回答チラシにQRコードを掲載し、アンケート調査を実施する。（多言語対応）

【サンプル数】

外国人観光客 サンプル総計 100件以上

【調査項目】

○国名 ○滞在期間, 行先 ○訪れた場所, 行きたい場所 ○訪日回数・頻度
○好きな日本料理 ○興味のあるアクティビティ ○予算 等

【分析手段・手法】

専門家の助言を受けながら, 経営指導員が行う。

【分析結果の活用】

分析結果は, 経営指導員が専門家の助言を受けながら経営状況分析や事業計画を策定した事業者の中で, 当該調査が活かせる事業者に対し情報提供を行ない, 事業の方向性の再確認や新たな事業計画策定の基礎資料として有効活用する。

5. 経営状況の分析に関すること**(1) 現状と課題**

当所の経営状況分析は, 小規模事業者への定期的な巡回訪問や具体的経営課題に直面した小規模事業者との課題解決を図る際, その解決の入口として経営状況の分析を行うケースが多く, それぞれの経営課題(記帳指導の自計化の推進支援, 業務のDX化, 資金調達に係る相談等)を通して小規模事業者現状把握の手段として分析を行ってきた。しかしながら, このような経営課題解決のための経営分析では, その課題関連の分析に偏ることとなり, 当該小規模事業者が潜在的に持っている問題点を見つけることが出来ず, 真の課題解決に結びついていない。

(2) 目標

支援内容	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
セミナー開催件数	未実施	1回	2回	2回	2回	2回
分析件数	28者	50者	50者	75者	75者	75者

※分析の件数は経営指導員あたり5名×15件を最終目標とする。(令和10年度目標達成を目指し, 段階的に実施する。)

(3) 事業内容**①経営分析を行う事業者の掘りおこし(経営分析セミナーの開催 新規事業)**

実際に参加者自ら考え, 経営分析を行うグループワークによるディスカッション型のセミナーを企画・実施(具体的内容・テーマについては, 経営指導員内で協議決定検討する。)することにより, 現状を体系的に整理して納得のできる方向性を示し, 自社の強み・弱みなどの気づきを与える。自社の経営課題等を再度見直して把握し, 事業者の腹落ちに基づいてその先にある事業計画の策定等に向け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】

会報等による広い告知。ホームページ, SNSなどのネット上での告知。チラシを作成し, 広く周知, 具体的な接触のタイミング(巡回・窓口相談時)告知による案内。

②経営分析の内容

【対象者】

「4. 需要動向調査に関すること」で、販路開拓に伴い新商品開発等により意欲的で販路拡大の可能性の高い小規模事業者やセミナー参加者、その他経営状況分析に積極的に取り組もうとする事業者を選定。

【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(特に利益部分に着目)生産性・安全性・成長性の分析

《非財務分析》 下記項目について、対話により事業者の内部環境における強み・弱みや、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)

- 商品, 製品, サービス
- 仕入先, 取引先
- 人材, 組織・技術, ノウハウ等の知的財産
- 事業計画の策定
- 運用状況
- デジタル化, I T活用の状況

(外部環境)

- 商圏内の人口, 人流
- 競合
- 業界動向

【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」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。非財務分析は、SWOT分析のフレームで整理する。

【分析結果の活用】

- 分析結果を事業計画策定時の重要な基礎資料と位置づけ、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。
- 分析結果を内部でのみ電子データとして整理し、当地域の事業者の貴重な現状を示す基礎資料として共有を行い、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

当所における事業計画策定支援は、対処療法に偏ることが多く、直面する課題に対応するためのみの支援を行っている傾向にあったため、前回の計画において小規模事業者のより経営に踏み込んだ、長期的な事業計画を基にした支援を目指したが、通常の窓口業務の延長では結果的に、小規模事業者が真の事業計画を策定するのは困難であったという反省点がある。

事業計画策定の真の意義や重要性の理解が、分析を通じた部分であっても浸透しきれていない。

啓蒙に係る部分を強化するなど、“真の腹落ち”が達成できるかが課題である。

(2) 支援に対する考え方

【既存事業者向け】

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を訴えても、自発的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」をより理解の深まる内容に工夫するなどにより、前項目の「5. 経営状況分析に関すること」において、経営分析を行った事業者の6割程度/年の事業計画策定を目指す。

現在は、情報技術の発達によりAIなどの過去にはなかった便利なツールが充実している。事業計画の策定を行うにあたり前段階においてDXに向けたセミナーを行い、計画要素の中に積極的に組み込むことにより実効性の底上げを図る。

【創業・事業承継事業者向け】

創業者や事業承継を考えている小規模事業者は、あらたな取引関係の構築や資金繰りに課題を抱え、事業縮小や廃業に至るケースもあり、「創業(スクール)・事業承継策定セミナー」の開催と、個別相談により事業計画策定につなげ、専門家等と連携しながら創業計画書(創業スクール受講者作成、カリキュラムあり)や事業承継計画書を策定する。

(3) 目 標

	現 行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
1. DX導入活用セミナー	1回	2回	2回	2回	2回	2回
2. 事業計画策定セミナー	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
3. 創業(スクール)・事業承継策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
4. 事業計画策定事業者数	15者	30者	30者	45者	45者	45者
5. 創業・事業承継計画策定事業者	35者	40者	40者	45者	45者	45者

※創業スクールの1回は、3ヶ月の期間で毎週土曜日に開催する。

※計画策定件数は、経営指導員1人あたり(5名)×9件をそれぞれ最終目標とする。

(4) 事業内容

1. 「DX導入活用セミナー」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、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、セミナーを開催する。

【支援対象】

経営分析や事業計画策定の対象事業者、またその機運の無い事業者であっても啓蒙として、その後、事業発展のための分析・計画と進展が期待できる事業者1回につき50名程度。

【募集方法】

会報等による広い告知。ホームページ、SNSなどにおけるネット上での告知。チラシを作成し広く周知、具体的な接触のタイミング(巡回・窓口相談時)告知による案内。

【セミナーの主な内容（カリキュラム）】

- DX総論, DX関連技術（クラウドサービス等）の具体的な活用事例
- クラウド型顧客管理ツール, 事業所内部の情報共有化のためのグループウェア紹介
- SNSを活用した情報発信方法・ECサイトの利用方法等
- 当所が作成している簡易HP掲載サイト「eサイト」の紹介と活用

【支援手法】

セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては, 経営指導員等による相談対応・経営指導を行うなかで, 必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

2. 「事業計画策定セミナー」の開催

事業計画策定の必要性・重要性を理解してもらい啓発として, セミナーを開催し事業計画策定を希望する事業者の発掘を行う。

【支援対象】

経営分析や事業計画策定の対象事業者, またその機運の無い事業者であっても啓蒙によって事業発展のための分析・計画と進展が見込めるセミナー参加事業者20名程度。

【募集方法】

上記経営分析セミナー受講者, DX導入活用セミナー受講者, 会報等による広い告知。ホームページ, SNSなどのネット上での告知。チラシを作成し広く周知, 具体的な接触のタイミング（巡回・窓口相談時）における告知による案内。

【セミナーの主な内容（カリキュラム）】

- 経営分析からの事業計画の重要性および事業計画策定における基礎知識
- 具体的な取り組み方法と計画策定の事例
- SWOT分析から導く, 自社の強みと機会を活かす戦略
- 生産性向上に向けたIT活用とDXの取り組み

【支援手法】

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。また, 支援する経営指導員は, 地域の経済動向調査, 経営状況の分析, 需要動向調査において得たデータをベース資料として提案し, 外的要因との関連性を促すものとする前述の経営分析DX導入活用セミナー, 事業計画策定セミナーなどを経由させるようにして, 実効性の高い計画策定に臨めるよう努める。

3. 創業・事業承継策定セミナー

創業希望者や事業承継希望者に計画策定の必要性・重要性を理解してもらい啓発として, セミナーを開催し, 創業・事業承継策定事業計画書を希望する事業者の発掘を行う。

【支援対象】

経営分析や事業計画（創業計画・事業承継計画）策定の対象事業者、またその機運無い事業者であっても啓蒙によってその後事業発展のための分析・計画と進展が期待できる事業者 45 名程度。

【募集方法】

会報等による広い告知。ホームページ, SNS などのネット上での告知。チラシを作成して広く周知, 具体的な接触のタイミング（巡回・窓口相談時）告知による案内。

【セミナーの主な内容（カリキュラム）】

- 創業計画書の必要性, 事業承継計画書の重要性
- S W O T 分析から導く, 自社の強みと機会を活かす戦略
- 生産性向上に向けた I T 活用と D X の取り組み

【支援手法】

セミナーを受講した事業者等の中から取り組み意欲の高い事業者等に対しては, 経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じて専門家を交えて事業計画（創業計画・事業承継計画）策定に繋げる。

小規模事業者数は, 高齢化・景気低迷の影響等により減少しており全国的な課題である。当地域も例外でなく喫緊の課題であり, 対応が求められる。創業者の発掘や事業継承の支援センターと連携し, 事業継続を前提とした計画策定の必要性が増しており, その策定支援を伴走型で行うことを計画するものである。

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

当所における各種事業計画策定に関する支援事業において, 策定後の計画実行について事業者任せであるケースが多かった。その後のフォローにおいても, 不定期での接触機会に確認する程度のもが多く, 事業計画の遂行確認には至っていなかった。

この事業では, 経営の分析から始まった小規模事業者の事業計画の実行確認・検証等を定期的に行い, その目標の達成に近づけていけるか確認することが課題である。

（2）支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者が対象であるが, 個々の事業計画の内容, その進捗状況により集中的に行うものと, ある程度経過が順調で自走を促す観点から, 頻度を減らし項目を絞ったフォローをすべきグループとに分けたフォローアップを実施する。また, 計画当初と状況が大きく変わり, 企業環境・商圈などの影響により, 進捗に大きな隔たりが生じている場合には, 担当経営指導員との協議のうえ, 必要に応じて専門家の意見も聞きながら, 計画の見直しを行う対応を視野に入れて実施する。

(3) 目標

※事業計画策定者分

支援内容	現状	R 8年度	R 9年度	R 10年度	R 11年度	R 12年度
フォローアップ 対象事業者数	15 者	30 者	30 者	45 者	45 者	45 者
頻度(延べ回数)	15 回	90 回	90 回	135 回	135 回	135 回
売上増加事業者数	2 者	6 者	6 者	9 者	9 者	9 者
利益率5%以上増加 事業者	1 者	6 者	6 者	9 者	9 者	9 者

※売上増加・経常利益率5%以上増加事業者数はフォローアップ対象事業者数の約20%を目標とする。

主に当該事業計画の進捗を確認するとともに、売上・利益等の経営指標の推移を把握することによってその効果を測定し、継続的に経営にかかる指導及び助言を実施する。

※創業・事業継承計画策定者分

支援内容	現状	R 8年度	R 9年度	R 10年度	R 11年度	R 12年度
フォローアップ 対象事業者数	35 者	40 者	40 者	45 者	45 者	45 者
頻度(延べ回数)	70 回	160 回	160 回	180 回	180 回	180 回
利益率5%以上増加 事業者	—	11 者	15 者	16 者	16 者	16 者

※売上増加・経常利益率5%以上増加事業者数はフォローアップ対象事業者数の約20%を目標とする。

(4) 事業内容

原則として「6. 事業計画策定支援」において、事業計画を策定したすべての事業者を対象に、担当経営指導員が面談を行うが、着手の内容に基づいて全体を概ね、2つのグループに分け、「A-3ヶ月ごとにフォローすべき事業所」「B-年2回ごとにフォローすべき事業所」として実施する。

ただし、事業者からの申出等により臨機応変に対応する。また、担当経営指導員は売上、利益の数値的な把握は必ず行う。

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、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

事業計画策定後に、事業計画が確実に遂行できるように、国・県・支援機関等が行う支援策（各種補助金やマル経融資）をパンフレット等で案内説明し、売上、利益向上などに向けて、具体的な活用を支援する。また、専門家の派遣を行い課題解決に向けて支援する。

創業・事業継承計画策定事業者のフォローの目安としては、四半期に一度とし、計画完了後は、半年に1度を目安に行う。

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

小規模事業者が新たな販路開拓の場として、物産展示会などに出展することは非常に有効であり、効果も期待できる。しかしながら、人手不足や費用の面などで出店を見送るケースが現状である。また、自社ホームページやSNSなどを活用した販路開拓は、高齢化や知識不足などの理由により進んでいない。昨今の新たな販路開拓には、ITやDXの推進が必要であることを理解認識してもらうことが課題であり、取り組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者は、経営資源や費用面に限りがあるため、集客が見込めるイベントで効果的なPRを行う必要があることから、県内全域の商工会等と広域連携をする。連携することにより、県内外の大型商業施設にて物産展示会も開催できる可能性が期待でき、販路の支援により、顧客増及び売上増を図っていく。

さらに、当所ホームページに掲載しているe情報サイトの活用やSNSによる情報発信等IT・DXの活用による販路開拓の重要性を理解してもらい、必要に応じて専門家派遣を実施していく。

また、当所はアメリカロサンゼルス事務所がある強みを持ち、海外の展示会・商談会にも出店可能であり広く事業展開していく。

(3) 目標

支援内容	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
1. 国内物産展示会 出展支援	—	5者	10者	15者	20者	25者
成約数	—	1者	2者	3者	4者	5者
2. 海外展示会 出展支援	2者	2者	3者	3者	3者	4者
成約数	—	1者	1者	1者	2者	2者
3. SNS活用 事業者	—	8者	8者	10者	10者	10者
売上増加率	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

1. 国内物産展示会出展支援 (BtoB及びBtoC)

【想定される展示会等】

I-新価値創造展・中小企業総合展

自ら開発した新製品やサービス等を、展示・プレゼンテーションを介して販路開拓に繋げる事を目的とする展示会。

-中小企業基盤整備機構-

II-「日本政策金融公庫インターネットビジネスマッチング・オンライン商談会」

日本政策金融公庫が持つ全国ネットワークを無料で活用出来るメリットがあり全国展開も可能であるなど気軽に利用が可能。また、商工会議所との連携により日本政策金融公庫担当者からも必要なアドバイス等が得られる。

-日本政策金融公庫-

III-いばらきグルメ販路開拓支援事業(物産展事業)(BtoC)

小規模事業者を対象にした商工会と商工会議所が垣根を越えて、広域連携し県内外の大型商業施設にて物産展を開催。

-茨城県-

【支援対象者】

事業計画を策定した小規模事業者の経営分析を行い、経営相談等におけるヒアリングを通じて得られた情報等により、新たなビジネス機会を得たいと考えている事業者や他社に負けない自社の強みを持つ、他地域企業とのマッチングにより新たな商品サービスの開発が期待できる事業者。

【支援の手段・手法】

会報等による広い告知。ホームページ、SNSなどのネット上での告知。チラシを作成し広く周知、具体的な接触のタイミング（巡回・窓口相談時）における告知案内。広域コーディネーターを中心に、販売力向上セミナーを開催。販路開拓には、物産展示会が有効である理解を得て出展の支援をする。

2. 海外展示会出展支援（商談会含み）（BtoB及びBtoC）

【想定される展示会等】

I-海外展示会におけるジェトロ主催のジャパンパビリオンへの出展

海外展示会における言語・費用等の課題を最小限化した展示会。ジェトロアドバイザーによる支援も受ける事が出来、高い効果が得られる展示会。

-日本貿易振興機構-

II-新規輸出1万者支援プログラムへの登録支援

これまで輸出に挑戦した事がない小規模企業でも一定の成果を出せるようにジェトロを始めとした専門家のサポートを得ながら輸出に取り組む。

-日本貿易振興機構-

III-ひたちなか商工会議所海外展開事業商談会（BtoB及びBtoC）

当所が契約する海外進出コーディネーターが、複数の商社と多数コネクションを有しており、これまでも商社を招いての商談会を開催している実績もある。

-ひたちなか商工会議所-

【支援対象】

事業計画を策定した小規模事業者の経営分析を行い、海外展開に有効と思われる事業者

【支援の手段・手法】

会報等による広い告知。ホームページ、SNSなどのネット上での告知。海外展開に興味がある小規模事業者に、具体的な接触のタイミング（巡回・窓口相談時）における告知による案内。

3. SNSの利活用（BtoB及びBtoC）

SNSに自社の商品・サービス等を掲載し、遠方にPRし、積極的に顧客を取り込む。具体的には効果的なSNSの基礎セミナーを開催し、個別相談や専門家派遣を行いながら支援を実施する。

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み

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：2021年4月～2026年3月までの第1期経営発達支援計画においては、事業報告は行われているものの事業の実施状況などが主であり、各事業について次年度の取組方針や取組方法の見直し等、改善策を検証するには至ってなく、評価指標が定量化されていない。第三者視点の評価体制が未整備。評価結果の公表が限定的で、地域事業者が常時閲覧できる仕組みが不十分である。

課題：KPIや成果指標を用いた定量的評価の仕組みを構築する必要性や、外部有識者を含む評価委員会体制の整備。毎年度1回以上の評価と見直しの定期化と、ホームページや会報で公開する体制の確立。また、今後の広域的な支援体制を踏まえ、複数商工会・関係機関との情報共有の取組み。

(2) 事業内容

1. 定量的把握

事業計画策定件数、販路開拓支援件数、セミナー参加者数、EC導入件数、売上増加率5%増加事業者数を定量的に把握し、目標達成に向けて進捗との剥離の有無を確認したうえ、課題等に対する改善策を協議する。

2. 評価・見直し頻度及び評価手法

4半期に1回「中小企業相談所連絡会議」において、法定経営指導員を含む経営指導員間で4半期ごとに支援にあたっている事業計画の進捗状況を共有するとともに、事業の実施状況を定量的に把握し、問題点、課題等に対する改善策を協議する。結果については、年1回以上の中小企業診断士等の専門家による「外部評価委員会」を開催し、事業の実施状況及び成果についての総合評価を受ける。「外部評価委員会」にて報告を行い、委員からの意見を伺い改善を加えていく。評価は、5段階評価＋改善提案方式で、次年度支援計画に反映させる。

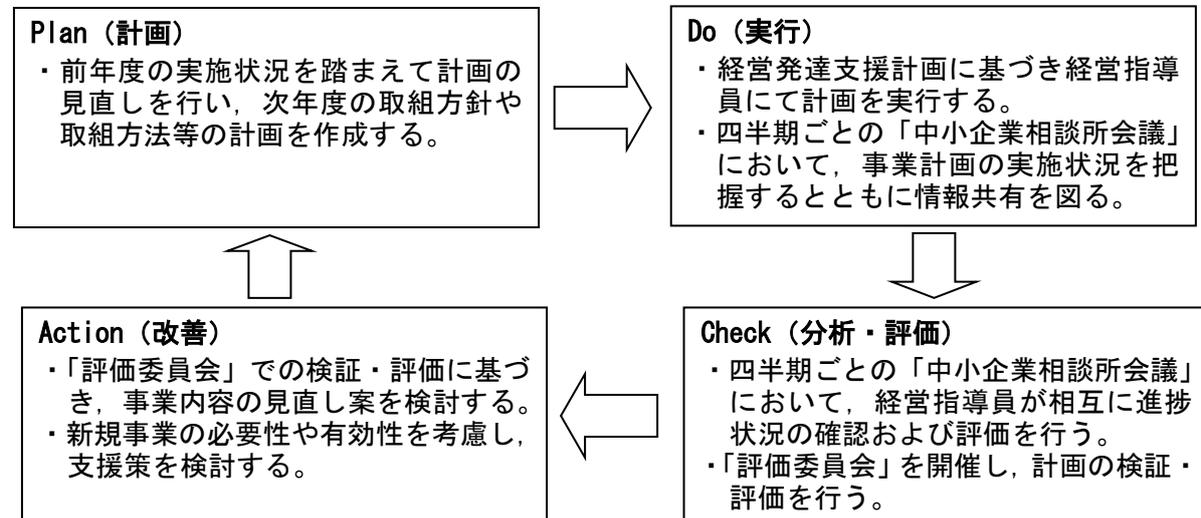
3. 結果の公表手法

事業の成果、評価、見直しの結果は、当所ホームページや会報において計画期間中公表し、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態にする。

4. 広域的支援体制の活用

広域的な支援体制を踏まえ、複数商工会、商工会議所、関係機関との情報共有し、成功支援事例などの取り入れ。

※経営発達支援計画のPDCAサイクルの具体的な取り組みは、以下の通りである。



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

職員の資質向上として、毎年開催される茨城県内経営指導員等研修会をはじめとする各種研修会に参加し、知識の習得と資質の向上を図っている。しかしながら、研修会に参加した職員が報告する機会があるものの、限られた時間内であるために、内部での共有が不十分であることが現状であり、経営指導員は、積極的に研修会に参加し支援力向上を図ることは勿論のこと、一般職員等への支援ノウハウの共有と支援能力を向上させ、組織全体で支援活動を行っていくことが今後の課題である。併せて、課題解決への取組みに際し、職員間の経験差や知識偏重等もあることから知識・スキル習得を目的とした「人材育成」も行う必要もある。

(2) 事業内容

① 外部講習会・外部講師等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

一層の支援力向上を図るために、県内経営指導員等研修会については、一般職員も含めて参加する。経営指導員については、中小企業大学の基礎・専門研修などで経営力再構築伴走支援を習得するために参加する。また、当所では円滑な事業承継の取組みについてのノウハウが乏しいことも散見されることから、事業承継セミナーなどにも積極的に参加していく。

【DX推進に向けた研修】

限られた時間の中で最大限の効率化を実現させるために、業務のDX化に取り組む。情報のデータベース化により、大幅な事務作業が軽減されるため、IT・DX活用について、専門家を招いたセミナーや外部研修へ積極的に参加する。また、事業所管理システム「TOAS」や、「BIZミル」などで作成した事業計画等をデータベース化し、それらの情報を確認できるような共有化を目指す。

② OJTの活用

実践に勝るものではなく、経験年数の浅い経営指導員は、ベテラン経営指導員との同行を通じて小規模事業者の支援にあたり、経営支援能力の向上を図る。

③ 専門家との連携活用

企業支援に当たり、専門家と協業する場面も数多くあるため経営指導員は、専門家派遣等時に同行する事で経営支援の仕方を吸収する。

④ WEB研修の利活用

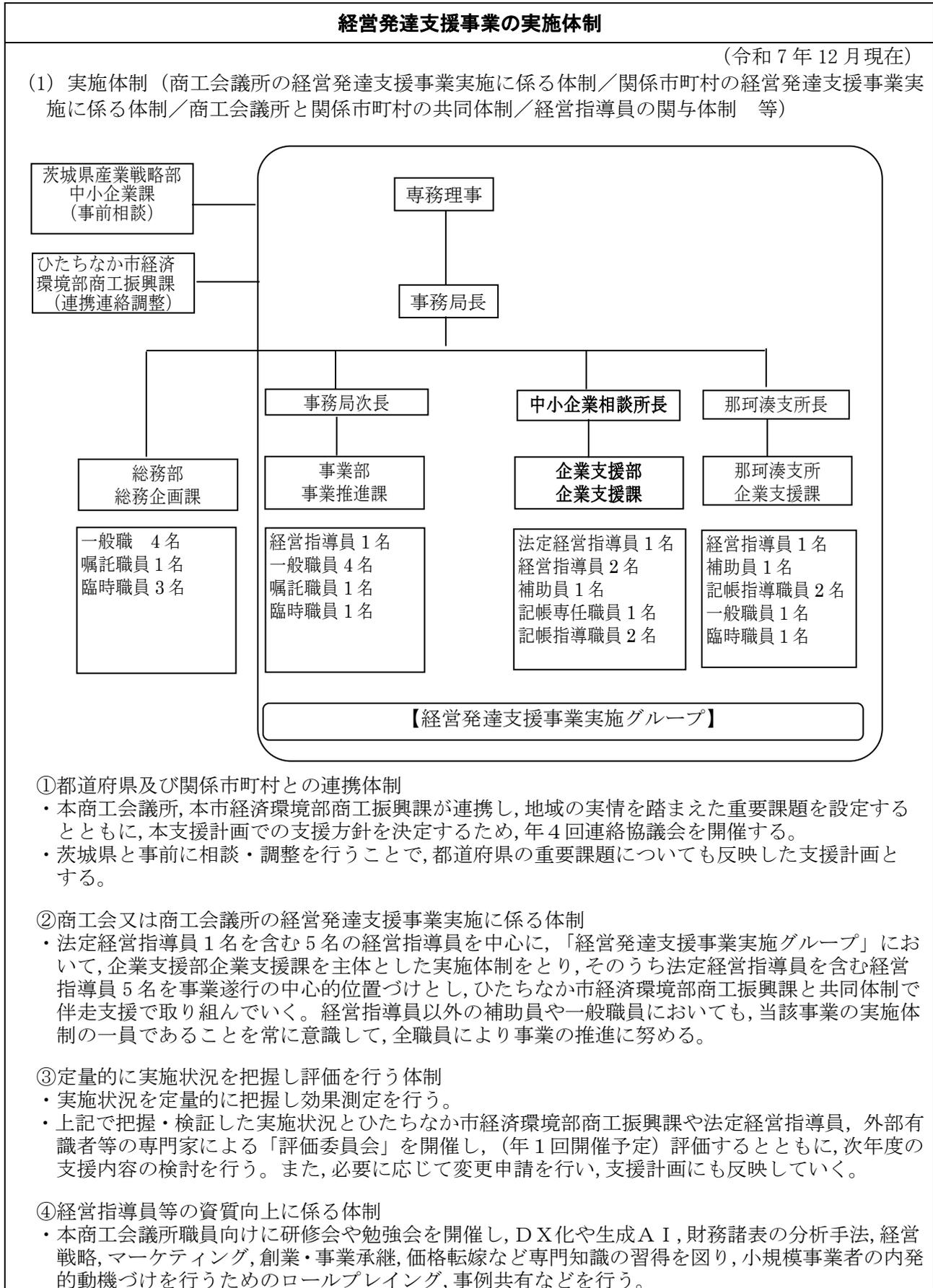
「ひたちなか商工会議所WEBセミナー」を通して、様々なジャンルのセミナーが配信されている。本セミナーは、事業者の基礎知識の習得が主な目的であるが、企業支援に携わる経営指導員にとっても大いに役立つものであるため、知識の習得に合わせ計画的に受講する。

【ノウハウ共有の仕組み】

支援事例をデータベース化し、課題設定・解決プロセスを記録し、職員全体で共有する。また、経営指導員を中心とし、成功事例や失敗事例を分析し改善策を協議し組織で共有する。

(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 法定経営指導員の氏名, 連絡先

氏名: 萩谷 直裕

連絡先: ひたちなか商工会議所 TEL: 029-273-1371 FAX: 029-275-2666

e-mail: info@hcci.jp

② 法定経営指導員又は広域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。

③ 広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員 萩谷 直裕は, 施策規則第7条2項に規定する広域経営指導員該当しない。

(3) 商工会／商工会議所, 関係市町村連絡先

○ひたちなか商工会議所 企業支援部 企業支援課

〒312-0045 茨城県ひたちなか市勝田中央14番8号

TEL: 029-273-1371 FAX: 029-275-2666

e-mail: info@hcci.jp

○ひたちなか市 経済環境部 商工振興課

〒312-0052 茨城県ひたちなか市東石川2丁目10番1号

TEL: 029-273-0111 FAX: 029-276-3072

e-mail: shokou@city.hitachinaka.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	29,116	29,116	29,116	29,116	29,116
講習会開催費	620	620	620	620	620
金融相談費	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620
経営革新事業費	550	550	550	550	550
経営安定特別相談事業費	440	440	440	440	440
経営支援事業費	4,580	4,580	4,580	4,580	4,580
専門家派遣事業費	3,050	3,050	3,050	3,050	3,050
調査研究事業費	40	40	40	40	40
まちづくり事業費	3,370	3,370	3,370	3,370	3,370
モノづくり事業費	1,940	1,940	1,940	1,940	1,940
地域おこし事業	4,186	4,186	4,186	4,186	4,186
海外展開支援事業費	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700
チャレンジショップ事業費	1,270	1,270	1,270	1,270	1,270
コミュニティ交流サロン事業費	4,750	4,750	4,750	4,750	4,750

(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
- ・ひたちなか市補助金 13,233,000 円
- ・茨城県補助金 1,610,000 円 他

(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
公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構 〒310-0801 茨城県水戸市桜川 2-2-35 理事長 岩下 泰善
連携して実施する事業の内容
・ 需要動向調査に関すること 需要動向調査結果について、公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構にある茨城県よろず支援拠点の専門家による助言や分析を行う。
連携して事業を実施する者の役割
・ 需要動向調査に関すること 需要動向調査の結果を参考に、公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構にある茨城県よろず支援拠点に専門的な立場からの分析や新商品開発、既存商品の改良についての意見、事業の方向性の確認や新たな事業計画の基礎資料として活用効果も期待できる。
連携体制図等
<pre>graph TD; A[需要動向調査 (ひたちなか商工会議所・ひたちなか市)] -- 調査結果 --> B[〈公益財団法人いばらき 中小企業グローバル推進機構 茨城県よろず支援拠点〉 専門家分析助言]; C[〈ひたちなか商工会議所〉 (経営指導員等)]; B -- 分析・助言 --> D[〈小規模事業者〉 新商品開発、既存商品の改良 資料、事業の方向性の確認や 新たな事業計画の基礎資料 として活用];</pre>

(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
①公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構 〒310-0801 茨城県水戸市桜川 2-2-35 理事長 岩下 泰善 ②水戸商工会議所 〒310-0801 茨城県水戸市桜川 2-2-35 会 頭 内藤 学
連携して実施する事業の内容
・事業計画策定支援に関すること 創業・事業承継事業者向けにおいて、公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構にある茨城県よろず支援拠点や、水戸商工会議所が受託している茨城県事業承継引継ぎ支援センターの専門家と連携して創業計画書や事業承継計画書を策定する。 ・事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後の計画見直しや課題解決に向け、必要において公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構にある茨城県よろず支援拠点や、水戸商工会議所が受託している茨城県事業承継引継ぎ支援センターの専門家による助言を行う。
連携して事業を実施する者の役割
・事業計画策定支援に関すること 創業・事業承継事業者は、あらたな取引先の構築や資金繰りなど様々な課題がある。個別相談等で専門的立場からの助言等を行い、課題解決をして、創業計画書や事業承継計画書に繋げられる。 ・事業計画策定後の実施支援に関すること 計画策定後、事業環境の変化などにより当初より大幅に隔たりが生じる場合もあるため、必要に応じて公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構にある茨城県よろず支援拠点や、水戸商工会議所が受託している茨城県事業承継引継ぎ支援センターの専門家の助言を受け軌道修正し計画見直しを行い売上・利益向上に向け効果も期待できる。 ※上記連携支援機関に属する多彩な得意分野をもった専門家を派遣し、小規模事業者の課題解決に繋げ、持続的経営、成長発展につながる。
連携体制図等