

経営発達支援計画の概要

| | |
|------------------------|---|
| <p>実施者名 (法人番号)</p> | <p>矢吹町商工会（法人番号 4380005004698） 中島村商工会（法人番号 7380005004695） 泉崎村商工会（法人番号 6380005004696） 矢吹町（地方公共団体コード 074667） 中島村（地方公共団体コード 074659） 泉崎村（地方公共団体コード 074641）</p> |
| <p>実施期間</p> | <p>2023/04/01 ～ 2028/03/31</p> |
| <p>目標</p> | <p>小規模事業者の自立的な経営力強化により事業継続を実現する。 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てきた小規模小売業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展につなげる。 IT 活用による経営課題解決手法の支援と情報発信力強化による販路拡大支援を実施する。</p> |
| <p>事業内容</p> | <p>1. 地域経済動向調査に関すること RESAS 等の国が提供するビッグデータを活用した地域動向調査の分析及び商工会が実施する景気動向調査の分析を実施する。各調査分析結果は商工会ホームページで広く公表する。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 展示会に出展し、来場者（一般消費者）へ試食及び商品アンケートを実施して需要の動向調査を実施する。調査結果は、事業者へ直接フィードバックし商品改善、販売戦略に活用する。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 巡回訪問等の際に経営改善や事業再構築に積極性が高いと判断される事業者及び過去に経営分析を実施している事業者についてツール（ローカルベンチマークツールの活用等）により非財務面での分析等から事業者の姿を見える化し、自社に対する「気付き」を認識することで事業計画策定へ積極的に進む自立心を高めていきたい。令和6年以降については経営分析のセミナーを実施し分析対象者の発掘に繋げたい。</p> <p>4. 事業計画の策定支援 経営分析を実施した事業者、セミナー参加者を対象に計画策定セミナーを開催して事業計画策定の重要性、認識を高め計画策定の支援を実施する。また DX 推進</p> |

| | |
|------------|---|
| | <p>セミナーを開催し、計画実行性を高める活用法を取入れる。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援 事業計画を策定した事業者に対し、計画の実行・改善・検証等を事業者の進捗レベルを確認しながら柔軟なフォローアップを実施する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援 IT 技術活用による新たな需要開拓を目指してデジタル化の推進による取組を主体とした支援を実施する。SNS 活用による集客力アップから EC サイトによる販路拡大まで DX 推進による効率化で売上増加に繋げたい。</p> |
| <p>連絡先</p> | <p>矢吹町商工会 〒969-0221 福島県 西白河郡矢吹町中町 290 TEL:0248-42-4176 FAX:0248-44-2087 e-mail:town@f-yabuki.net</p> <p>中島村商工会 〒961-0102 福島県 西白河郡中島村大字滑津字二ツ山 2 0 - 4 TEL:0248-52-2716 FAX:0248-52-3515 e-mail:nakasyo1@coral.ocn.ne.jp</p> <p>泉崎村商工会 〒969-0101 福島県 西白河郡泉崎村大字泉崎字下宿 5 5 - 6 TEL:0248-53-2202 FAX:0248-53-3876 e-mail:izumi2@coral.ocn.ne.jp</p> <p>矢吹町 商工推進課 〒969-0296 福島県 西白河郡矢吹町一本木 101 TEL:0248-42-2119 FAX:0248-42-2587</p> <p>中島村 企画振興課 〒961-0102 福島県 西白河郡中島村大字滑津字中島西 11-1 TEL:0248-52-2113 FAX:0248-52-2170</p> <p>泉崎村 産業経済課 〒969-0101 福島県 西白河郡泉崎村大字泉崎字八丸 145 TEL:0248-53-2430 FAX:0248-53-2958</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) 経営発達支援計画の共同申請理由

本計画において連携する3商工会では、地域の総合経済団体として地域経済活性化の取り組みを行ってきたが、小規模事業者の減少に伴い、職員数も減少し単位商工会で事業者に寄り添って支援を行う伴走型支援に十分対応できる組織としての基盤は弱い。また、多種多様な業種の経営計画策定支援を単会の経営指導員1人に対応する事は容易な事ではないことから、地域環境も類似した隣接する3商工会の職員、それぞれが持つ得意分野を活かし、共有することで効率的な対応を可能とするため、3商工会が一体となって小規模事業者の持続的経営発達を伴走型で支援する。

(2) 地域の現状及び課題

①現状

I. 地域の特性

矢吹町商工会・中島村商工会・泉崎村商工会が立地する地域は、福島県の南部に位置し、「西白河郡北部地域」と呼ばれ、地区内人口は、28,011人(令和4年5月現在)であり、面積114.75㎢、地区内商工業者数947人、小規模事業者数847人である。



○人口推移

(出典：平成27年・令和2年 国勢調査 令和4年 町村HP より)

| | 平成27年 | 令和2年 | 増減数 | 増減率 | 令和4年 | R4世帯数 |
|-----|--------|--------|------|-------|--------|-------|
| 矢吹町 | 17,370 | 17,287 | △83 | △0.5% | 17,067 | 6,200 |
| 中島村 | 5,001 | 4,885 | △116 | △2.3% | 4,879 | 1,716 |
| 泉崎村 | 6,495 | 6,213 | △282 | △4.3% | 6,065 | 2,081 |
| 合計 | 28,866 | 28,385 | △481 | △1.6% | 28,011 | 9,997 |

3地区とも人口減少が課題となっており国勢調査の平成27年と令和2年比較でも全体で481人の減少、更に令和2年から令和4年の約2年間で380人近くの減少と少子高齢化の影響による人口減少に歯止めがかからず、各町村の「まちづくり総合計画」でも年少人口と生産年齢人口の増加のための「企業誘致」や「住みやすいまちづくり」を目指す取り組みをにかけている。

【矢吹町】

矢吹町は、福島県の南部、郡山市と白河市のほぼ中央に位置しており、空港・高速道路・鉄道の交通体系に恵まれているほか、町内を国道4号が通り、主要地方道6線が集結するなど、南東北の玄関口として、産業・流通ともに重要な役割を担っている。特に東北自動車道～福島空港～磐越自動車道を結ぶ高速交通ネットワーク「あぶくま高原道路」により、各地域へアクセスが充実している。このような立地条件を活かし、町内には、一般及び特別貨物運送業が約20社あり関東圏、主要都市へのアクセスの良さが伺える。また、その反面主要な都市部の中間点に位置しており、白河市、須賀川市へ自動車ですら30分程の時間で往来できることから、消費が流出し、地域購買力は減少している。

また、主要産業は農業であり、農業産出額は福島県全体では14番目に位置し、狭い面積ながらも豊かな土壌を効率的に活用しているのが特徴である。出荷量でいえば、スイートコーン(223t)が県内第1位、夏秋トマト(150t)、夏レタス(95t)が県内第2位である。しかしながら、就業者の高齢化、後継者不足といった課題も抱えている。

【中島村】

中島村は、福島県の南部に位置し、地形は平地で面積は福島県では2番目に小さく県南地区では一番小さい18.91km²の面積である。人口は4,872人(令和4年8月1日現在)であるが、人口密度は福島県内で村の部一番の高い人口密度である。

また、震災前までは年少人口(0～14歳以下)においては連続9年間県内一位を誇る村でもある。交通機関においては、国道・鉄道は無く、主要道路として 県道11号線白河石川線(御斎所街道)・県道44号線棚倉矢吹線(茨城街道)・県道75号線塙泉崎・県道137号線泉崎石川線・県道139号線母畑白河線が東西南北に通っており交通の便は良く交通量は非常に激しい。村の基幹産業は農業であり、平地で整備された田園は効率的で生産性が高く、トマト・ブロッコリーは白河地方の主要な生産地であることから、農業所得は県内でも常に上位に位置している。

【泉崎村】

泉崎村は、JR東北本線泉崎駅を中心として南北に位置し、先人より受け継がれる原風景は残しつつ、国道4号線を中心に主要道路が整備され、東北自動車道矢吹インターチェンジが隣接していることから、公共交通の発展とともに造成した泉崎第一工業団地及び泉崎村中核工業団地には、プラスチック、金属製品製造業等企業が進出しており、それに付随した運送業者が入り事業を展開している。

また、ふるさとも感じさせる自然環境や風土、地理的利便性などを求めた人々が泉崎ニュータウン等に移り住んでいる。近年では長年懸案だった財政再建問題も解消され、着実な村づくりがすすめられている。その反面、アクセスが良いため消費者が近隣の大型店に流出してしまい、多くの零細小売店は廃業し、地域購買力は減少している状態にある。

主要産業は農業であり、水稻を中心にきゅうり・トマト等の野菜、畜産を加えた複合経営が主流となっている。兼業農家が多く、農業の担い手・後継者不足等が深刻化している。

3町村共に田園風景が広がり良質な米が収穫される。農業生産法人としてブランドトマトを主体に生産販売する事業者も出始めている。



「開拓のうた」

矢吹町産酒米を地元酒蔵
大木代吉本店が仕込む日本酒

トロピカルトマト

糖度9.5以上の甘さ
㈱トロピカルトマト

【地区内商工業者数 () 内は小規模事業者数】

(令和4年度商工会実態調査より 令和4年4月1日現在)

| | 建設業 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | 飲食宿泊業 | サービス業 | その他 | 合計 |
|-----|-----------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|
| 矢吹町 | 105 (101) | 74 (67) | 8 (4) | 129 (120) | 63 (62) | 118 (115) | 35 (33) | 532 (502) |
| 中島村 | 47 (46) | 29 (15) | 8 (6) | 18 (16) | 11 (11) | 25 (25) | 14 (13) | 152 (132) |
| 泉崎村 | 39 (39) | 50 (27) | 6 (2) | 28 (22) | 14 (13) | 39 (34) | 15 (15) | 191 (152) |
| 合計 | 191 (186) | 153 (109) | 22 (12) | 175 (158) | 88 (86) | 182 (174) | 64 (61) | 875 (786) |

(平成29年度商工会実態調査より 平成29年4月1日現在)

| | 建設業 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | 飲食宿泊業 | サービス業 | その他 | 合計 |
|-----|-----------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|
| 矢吹町 | 105(101) | 79 (65) | 7 (4) | 142 (126) | 65 (60) | 118 (113) | 42 (37) | 558 (506) |
| 中島村 | 43 (42) | 34 (18) | 8 (6) | 22 (20) | 12 (12) | 26 (26) | 15 (14) | 160 (138) |
| 泉崎村 | 33 (33) | 53 (30) | 6 (2) | 30 (27) | 13 (12) | 38 (35) | 15 (14) | 188 (153) |
| 合計 | 181 (178) | 166 (113) | 21 (12) | 194 (173) | 90 (84) | 182 (174) | 72 (65) | 906 (797) |

○事業所数の推移

| | 建設業 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | 飲食宿泊業 | サービス業 | その他 | 合計 |
|-------|-----------|------------|----------|------------|------------|-----------|-------------|------------|
| 令和4年 | 191 (186) | 153 (109) | 22 (12) | 175 (158) | 88 (86) | 182 (174) | 64 (61) | 875 (786) |
| 平成29年 | 181 (178) | 166 (113) | 21 (12) | 194 (173) | 90 (84) | 182 (174) | 72 (65) | 906 (797) |
| 増減数 | 10 (8) | -13 (-4) | 1 (0) | -19 (-15) | -2 (-2) | 0 (0) | -8 (-4) | -31 (-11) |
| 増減率% | 5.5(4.5) | -7.8(-3.5) | -4.8 (0) | -9.8(-8.7) | -2.2(-2.4) | 0 (0) | -11.1(-6.2) | -3.4(-1.4) |

○産業

当該地区においても商工業者の減少が続いている。5年前の平成29年度地区内商工業者数と比較すると高齢化を理由とした廃業が目立っている。業種別にみた場合、建設業は後継者のいない高齢者が増加しており廃業に至るケースが増加傾向だが、近年、建設業者の労働者が独立して一人親方として開業するケースが増えており横ばいとなった。製造業においては小規模事業者の廃業より中小企業の生産ラインの変更等に伴う移転が主な理由となっている。卸・小売業においては小規模事業者の高齢化、後継者不足を理由として廃業するケースが増加しており今後更に減少が進むことが懸念されている。飲食・宿泊業については、新型コロナウイルス感染症の深刻な影響を受け、非常事態宣言等による営業自粛を強いられるなど厳しい環境下に置かれたが、飲食店は小規模事業者の割合が高く「持続化給付金」や「各種助成金」の支援もあり廃業に至るまでの危機的状態は回避できたものと判断される。

②課題

当該地区の最近の管内の主な業種別の経営環境を分析すると、下記の課題がある。

◆建設業

令和3年、令和4年の福島県沖地震の復旧・復興工事需要があり恒久的では無いが中期的な景気の安定が確保されると予測していたが、コロナ禍における資材高騰や原油価格の高騰により生産性や採算性で課題がある。

◆製造業

令和3年度は、コロナ禍の中で輸出入が制限され資材調達も困難な状況が続いた。半導体不足も影響し製造ラインがストップするなど支障をきたしたが、今年度に入り稼働が徐々に回復傾向にある。

精密機器部品加工業者については、半導体関連製造機器・脱炭素社会に向けたエネルギー関連機器の需要増加が見込まれており市場の先行きは明るいですが、反面、労働者不足の課題がある。

◆小売業

令和3年度はコロナ禍の影響もあり人流制限の中、従来の来店しての消費活動が止まるなど影響を受けたが、先駆けて通信販売やECサイト販売を取入れた事業者についてはその分野で店売を補う事で消費活動の変化に対応した事業者も見られた。

令和4年度に入りECサイトの立上げ、SNS活用についての相談が増えており、小売業者の新たな販路拡大ツールとして今後重要な分野と考えている。ただしIT活用については若い経営者や後継者がいる事業者は比較的容易に本分野に参入可能だが、高齢者では中々参入できないと思い込んで、従来の経営体制を続けており衰退している。新たな生活様式、消費活動に対応した事業計画が求められる。

◆飲食業

新型コロナウイルス感染症の影響を一番受けたのが本業種であった。夜間アルコールを提供するスナック、居酒屋については営業自粛要請により成すすべは無かったが、一部店舗ではテイクアウトを取入れるなど自助努力により売上を補う取り組みを行い、消費活動の変化に対応を試みる事業者も有った。最近になり個人客は戻りつつあるが、団体客の利用はコロナ収束後と予想されており経営体制の再構築が課題となっている。

◆生活関連サービス業

当該地区においては、小規模な理美容業者が多く、人口減少の中で業種柄、固定顧客の減少が課題となっていたが、更に新型コロナウイルス感染症の影響による人流制限で利用回数が減り売上減少の打撃は大きく響いている。三密を避けるために完全予約制を取入れるなど対策を取っている店も見られるが、効率的に来店者に対応することが難しく対策が求められている。

また、固定客の減少対策として新たな顧客を引き込むことが重要であり、その対策としてSNS活用など時代に合ったIT導入対策を取入れるかが課題となっている。

上記のように、新型コロナウイルス感染症の影響は、平常時でも厳しい経営環境下にあった事業者に更なる打撃を与えており、特に経営資源の少ない小規模事業者にとっては、長引く人流制限の中で再構築を図れなかった事業者の廃業等が危惧されている。

当該地区の小規模事業者は、これまで地域に根ざした事業活動を行い、地元の利便性や雇用を担うなど地域経済の安定においては、極めて重要な存在であった。今後、経営力再構築伴走型支援を実行し小規模事業者の持続的経営に寄与したい。

【地区外から集客の見込まれる商材等】

当該地区の先進的小規模事業者としてお菓子製造小売業者がおり、季節イベント、季節商品を交えて情報発信し、集客力を高めており地区外からも連日、消費者が訪れ主力商品は早い段階で売切れになる盛況ぶりをみせている。当該地区には菓子製造業者をはじめとした食品製造業者が昔からの固定客をもち営業しているが定番商品がある故に、新商品開発や販路拡大の取組に消極的な事業者も少なくない。矢吹町内にある味噌製造業者は、後継者が販路を拡大するため味噌造りに拘らず、ドレッシング等の調味料分野やスイーツブームを視野に甘酒ドリンクのテイクアウト等、積極的に新商品開発に取り組む事例もあり、このような食品製造販売業者の独自商品を強化し成功事例を増やす事で、小規模事業者の経営意欲の向上と地域外からの集客増加を図りたい。

(3) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

上記で示した当該地区は、人口減少、高齢化、消費の流出・低下など深刻な課題を抱えており更に新型コロナウイルス感染症の影響による、アフターコロナ、withコロナでの消費活動の変化など、令和時代に入り3年で経営環境は大きく変わってきている。今後は脱炭素社会に向けてライフスタイルも変わると予想されており、更なる環境変化が見込まれる事から「地域の経済動向」、「需要動向」を的確に捉え、外部環境と小規模事業者の「強み」を活かした経営力強化の伴走型支援を実施する。

②各自治体総合計画との連動制・整合性

矢吹町・中島村・泉崎村では下記の総合計画が示されておりアンダーラインの施策について商工会として行政との連携を強化し支援を実施する。

| 自治体名 | まちづくり総合計画等の概要（抜粋） |
|------|--|
| 矢吹町 | 【商業】 <u>・中心市街地活性化事業</u> <u>・商工会と連携した空き店舗活用、創業者支援</u> 【工業】 ・企業誘致促進事業（企業誘致による雇用の確保財政基盤の強化） |
| 中島村 | 【商業の支援】 <u>・商工会との連携による消費喚起対策事業（プレミアム商品券発行）</u> ・デマンド交通利用による買物弱者への支援 【工業】 ・企業誘致と雇用の確保 ・企業訪問による積極的地元採用の確保 |
| 泉崎村 | 【商業の振興】 <u>・商業振興制度の拡充による商店の活性化</u> ・魅力ある商業集積の形成の促進 【工業の振興】 ・医療、福祉関連産業やIT関連企業の誘致 ・中核工業団地への先端技術系企業の誘致 |

③商工会としての役割

○西白河郡北部地域商工会職員数

| | 事務局長 | 経営指導員 | 経営支援員 | 一般職員等 | 合計 |
|--------|------|-------|-------|-------|----|
| 矢吹町商工会 | 1人 | 2人 | 2人 | 1人 | 6人 |
| 中島村商工会 | — | 1人 | 2人 | — | 3人 |
| 泉崎村商工会 | — | 1人 | 1人 | 1人 | 3人 |

共同申請する3商工会では、経営支援に関わる一商工会の職員数が少なく、広範多岐にわたり、更に高度化する支援ニーズに単会に対応することが困難な状況となっており、この課題を解決するため今回共同申請する3商工会で「西白河郡北部地域商工会広域連携協議会」を設立させ、所属商工会にとらわれず職員それぞれの得意分野を活かしたスケールメリットを活かした支援を行ってきた。

人口減少や少子高齢化、コロナ禍がもたらした新たな生活様式による消費活動の変化等大きく経営環境が変わる中で、自治体、商工会共に地域経済の根幹である小規模事業者、つまり地元のお店が減少していくことは住民の生活にも支障をきたすと危惧している。

商工会は各自治体の振興計画と調和し、緊密に連携しながら本計画を実行して、経営資源の乏しい小規模事業者が今後も事業を継続強化することで事業者はもとより、地域住民にとっても暮らしやすい地域活性化につながる経営力再構築伴走型支援を実施して行く。

（４）経営発達支援事業の目標

上記で示した商工会の現状及び課題、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、次に掲げる事項について推進を図り、小規模事業者の持続的発展に繋げる事で地域の活力としての一力を担ってきた事業者の地域活性化への意欲の継続に繋げる事で地域住民にとっても暮らしやすい地域づくりにも貢献するため以下の目標を設定する。

【目標①】小規模事業者の自立的な経営力強化により事業継続を実現する。

当該地区の小規模事業者の多く、特に小売業者にみられる傾向として、従来の経営方針をかえず、来店者待ちの経営を行っており、消費流出は大型店出店など外部環境の変化だと捉えて諦め感から何もしない小規模事業者も少なくない。事業計画策定は、自社の強みと弱み、消費者ニーズ等を明確に整理して掛け合わせる事で、他社には無い独自性の高い実行計画が示され、それを実行する事で販路拡大、利益に繋がる重要な位置づけだと理解してもらう事を目的に「事業計画策定セミナー」を開催する。更に、IT ツールをはじめとするデジタル技術の活用による人的資源不足の課題解決手法を学ぶ事で「自分で考え」、「自分で行動」し、結果を出す、小規模事業者の経営意欲の向上につながる支援を目指す。

【目標②】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てきた小規模小売業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展につなげる。

日常業務で小規模事業者と接する中で、「継続して選ばれた」、「商売を続けられた」、「顧客が少なくなった」その理由は必ずあると感じている。自社では当たり前の取組が「独自性のある強み」だったケースもあるが、小規模事業者は自社を過少評価する傾向にある。対話と傾聴を重視した支援を行い事業計画に反映させることで、個店の経営力、集客力を高める。相乗効果として周辺事業者の経営意欲の向上が図られ経営力再構築に取り組む事業者を増加させ、地域経済の再生を図る支援を目指す。

【目標③】IT 活用による経営課題解決手法の支援と情報発信力強化による販路拡大支援を実施する。

コロナ禍の中で人流が止まり、その対応策として EC サイトの活用が注目されており事業者より相談を受けるケースが増加しているが、ただ単に HP やネットショップを開設しても販路拡大に結び付くことは難しく、取扱商品に合った手法選定が重要になる。また、IT 関連技術は日々進化を続けており、DX 推進を行うことで様々な経営課題の業務改善が図られるツールも増加していることから、セミナー、個別相談を通してそれぞれの小規模事業者に的確な活用方法の支援を実施する。

更に、SNS 等による情報発信能力や集客力強化により地域外から消費者を呼び込み地域の活力を創出する支援を目指す。

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、目標達成の方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和5年4月1日～ 令和10年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

- ①小規模事業者の自立的な経営力強化により事業継続を実現する
 - ・DX推進セミナーを開催し、最新のITツールやデジタル技術の情報提供及び活用方法を伝える。
 - ・事業計画策定セミナーを開催して持続的経営のための事業計画の意義や重要性の理解を高める。
 - ・セミナー参加をきっかけとして、事業計画策定の重要性の認識を高め計画作成を支援する。
 - ・個別相談を実施し、自社や経営環境の変化の課題抽出と解決方法を探る。
- ②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てきた小規模小売業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展につなげる。
 - ・日常の巡回訪問、窓口相談から事業者との信頼関係を築き、事業者の経営資源を見える化する。
 - ・個別相談を実施し、事業者の気付き、納得を引き出し経営力の再構築を図る。
- ③IT（DX推進）活用による情報発信力強化による販路拡大（開拓）支援を実施する。
 - ・ITセミナーを開催しSNS活用・ECサイト活用等による商圏拡大を支援する。
 - ・個別相談を実施し、事業者個々の強み、特性に適したツールの活用方法を支援する。
 - ・展示会等への出店による顧客ニーズの把握と情報発信へのフィードバックを支援する。

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

【現状】毎月、全国商工会連合会の「小規模企業景気動向調査」を矢吹町商工会が実施し、地域内の経済動向調査を行ってきた。調査集計結果は福島県商工会連合会を通じて各商工会で活用、ホームページでの公表は行っていない。

【課題】調査に基づくデータは、経営支援を行う際に参考にする程度に留まっており、調査結果についても詳細な管内小規模事業者の景気動向等を反映したモノとは言えない状況であり、より詳細な実態把握に努める必要がある。今後はビックデータ等を活用した専門的な分析を取入れるなど改善した手法で実施したい。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 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 |
|-----------------|------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①地域の経済動向分析の公表回数 | HP掲載 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ②景気動向分析の公表回数 | HP掲載 | — | 2回 | 4回 | 4回 | 4回 | 4回 |

(3) 事業内容

①国のビックデータを活用した「地域経済動向分析」

【分析手法】限られた職員数の中で効果的な地域経済動向を把握するために、経営指導員等が「RESAS（地域経済分析システム）」を活用した経済動向分析を行い年1回公表する。

- 【分析項目】・「地域経済循環マップ・生産性分析」→何で稼いでいるか等の分析
 ・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の流れ等を分析
 ・「産業構造マップ」→産業の現状を把握分析し上記分析との総合的解析を行い事業計画作成支援に活用する。

②商工会が実施する「景気動向分析」

管内の景気動向等のより細かい現状把握のため、現在、全国商工会連合会から受託して、矢吹町商工会単独で毎月実施している、「小規模企業景気動向」調査を泉崎村商工会、中島村商工会管内にも拡大して小規模事業者から直接、景気動向について調査をする。

本調査については、全国約300商工会の経営指導員を情報連絡員に委嘱し、地域内小規模企業の景気動向等の情報収集を毎月行い、結果をまとめ中小企業庁の資料に供すると共に商工会の企業支援に活用されるものだが、調査地域（矢吹町）においては地域内の業種別景気動向がリアルタイムに把握できるメリットがあり経営支援にも役立っている反面、各業種1社程度の情報数のため、調査した事業者の特殊事情による業績により、動向に偏りが生じる課題もある。

中島村、泉崎村へ調査範囲を広げ、矢吹町の事業所数を拡大する事で地域内のより正確な景気動向の調査を目指す。

| 内 容 | 現状 | 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 |
|-------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 景気動向調査・分析事業者数（毎月） | 5者 | 25者 | 25者 | 25者 | 25者 | 25者 |
| （内訳） | 中島村商工会 | — | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| | 泉崎村商工会 | — | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| | 矢吹町商工会 | 5者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |

【調査対象】管内小規模事業者 25社
 （建設業・製造業・小売業・飲食業・サービス業の5業種 3商工会共通業種）
 （矢吹町商工会 は上記5業種を各2社 合計10社を調査に加え、15社とする）

【調査項目】前年同月比 売上高・仕入原価・採算性・資金繰り 他 先行き感、課題等

【調査手法】調査票を郵送し、返信郵送・FAXで確実に回収を目指す。極力、巡回訪問でのヒアリング調査を目標とする。

【分析方法】経営指導員が主体となり分析を行うが必要に応じ専門家と連携して取り組む。

【分析・公表等】調査結果の分析を初年度（R5）は初の試みでもあり、半期ごとの年2回分析公表を行い次年度以降は四半期ごとに実施する。

（4）調査結果の活用

- ・収集情報、調査、分析結果は商工会ホームページに掲載し広く管内事業者にも周知する。
- ・定期的に3商工会の経営指導員が集まり、経営支援会議を実施するなかで基礎資料として共有するとともに、個社支援における動向指数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】

郡山商工会議所が主催する展示会「こおりやま産業博」において各商工会から食品製造小売業者を各1事業所、計3業者を選定し、主力商品の展示、試食を行った上で、アンケート調査を実施した。

「こおりやま産業博」は、福島県郡山市の展示会場「ビックパレットふくしま」で約150社の企業・団体が出展し、土日の2日間にわたり一般公開される産業展示会で、一般客も多数来場することから消費者の生の声を調査でき、更に商圏的にも今後の固定客に結び付くメリットがあるとの判断から調査場所に選定した。

○出展内容 矢吹町：味噌製造小売業 ・生糍甘酒 ・糍ドレッシング2種類
中島村：パン小売業 ・バナナマドレーヌ
泉崎村：建設業（副業） ・椎茸佃煮 ・椎茸うどん

※矢吹町の事業者については、その後、町内の喫茶店と連携し「珈琲甘酒」を販売したり、自社製造の生糍を活用した、冷凍食品等の新商品づくりに研究を行っている。

【課題】

アンケート調査票の回収率を上げるため、対面による聞き取り調査が主体となったため、各調査項目に悪評を付けるケースは少なく、調査結果も需要動向を正確に反映したものとは言い難い結果となった。調査項目を明確にし、回答方法も検討するなど消費者の声を的確に調査できるよう工夫する必要がある。

(2) 目標 ※現行はコロナ禍の為、実施を見合わせており過去の実績数値を使用。

| 内容 | 現行(R1) | 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 |
|---------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①試食・アンケート調査対象事業所数（各商工会1社） | 3事業所 | 3事業所 | 3事業所 | 3事業所 | 3事業所 | 3事業所 |

(3) 事業内容

①BtoC取引試食、アンケート調査

郡山商工会議所が主催する「こおりやま産業博」や福島県内で開催される展示会において、食品製造小売業を主として、一般消費者のニーズ調査を実施する。当該調査の分析結果は、商品のブラッシュアップ、経営分析SWOT分析へ反映させる。

【調査対象事業者】当該地区の食品製造小売業（小規模事業者）

【調査対象者】一般消費者100人

【調査方法】展示会来場者（一般消費者）に、対象商品の試食及びアンケート調査項目の協力を依頼し調査を実施する。調査票は、事業者は行わず経営指導員等の職員が担当し忌憚のない意見を得るように工夫する他、時間の取れない試食者には「調査用葉書」を準備し投函を依頼する事で回収率を高める。

【調査項目】①味 ②サイズ感 ③ネーミング ④パッケージ等 ⑤価格設定 ⑥購入条件等
⑦その他意見 ⑧改善点

【分析結果の活用】分析結果は、経営指導員が事業者に直接説明する形でフィードバックし、商品の改善に役立てる。また、販売戦略のターゲット選定にも活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

従来は事業者を実施する経営分析は、金融指導や事業計画策定のために財務分析を行い数値的な分析にとどまっていたが、第1期の経営発達支援計画に基づき経営革新計画策定や販路拡大のための事業計画策定支援の際に、内部要因、外部要因等の非財務分析の重要性を職員が認識し、自社の強みを見出すことで独自性を高める事業計画作成支援が出来るようになった。

【課題】

分析手法のスキルは向上しているが、十分な会話の中から引き出された事業者の姿を反映しているケースと経営指導員等の先入観から判断された偏った分析ケースも否めないため、更に「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる手法を学びながら経営状況分析を行う。

(2) 目標

現状の経営分析事業者数は、今後の経営発達支援計画で行う非財務分析も含めての分析数は少なく財務分析を主体としたものが大半であった。今後の分析目標数の設定にあたり、中島村、泉崎村は小規模事業者数150社を考慮して年間1割程度の経営指導員各1名15者/年の目標とする、矢吹町については1名20者×2名で40者/年の目標を掲げ、経営分析から事業計画策定支援につなげる事業者発掘数の増加を目指す。

| | 現状 | 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 |
|----------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 経営分析事業所数 | 16者 | 70者 | 70者 | 70者 | 70者 | 70者 |
| (内訳) | | | | | | |
| 中島村商工会 | 3者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| 泉崎村商工会 | 3者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| 矢吹町商工会 | 10者 | 40者 | 40者 | 40者 | 40者 | 40者 |

(3) 事業内容

①小規模事業者を中心とした経営分析の実施

【経営分析対象者】

令和5年度については、巡回訪問及び窓口相談対応時に経営改善や事業再構築に積極性が高いと判断される事業者を選定し経営分析を行う。また、過去に経営分析を実施している事業者についても、財務分析を主体とした過去の分析から見出せなかった、非財務面での分析等から事業者の姿を見える化し、自社に対する「気付き」を認識することで事業計画策定へ積極的に進む自立心を高めていきたい。令和6年以降については経営分析（ローカルベンチマークツールの活用等）のセミナーを実施し分析対象者の発掘に繋げたい。

【分析項目】

定量分析の「財務分析」と定性分析の「非財務分析」の双方を行う。特に非財務分析については、経営者や社員等からのヒアリングにより得る情報が重要となるため、職員の資質向上等に関する事項でも触れるが、「コミュニケーション能力」を経営指導員等が学び、対話と傾聴の中から事業者との信頼関係と本質的な課題掘り下げに繋がるように努めて対応する。

《財務分析》直近3年分の6つの指標に基づく分析

・売上持続性 ・収益性 ・生産性 ・健全性 ・効率性 ・安全性

《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いて、どの項目が強いのか、弱いのか、事業者を取り巻く外部環境の脅威と機会を整理して対策を検討する資料とする。

| (内部環境) | (外部環境) |
|--|--|
| ・経営理念等 ・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織 ・技術、ノウハウ等の独自性 ・IT活用、情報化導入状況 | ・商圏内の人口、人流の変化 ・業界の動向 ・競合関係 ・近隣同業者の景況 |

更に、事業内容等が複雑化している事業者には、必要に応じて下記の分析まで掘り下げる。

・4つの視点に基づく分析

| ① | ② | ③ | ④ |
|---------|--------|------------|------------|
| 経営者への着目 | 事業への着目 | 環境・関係者への着目 | 内部管理体制への着目 |

・業務フローと各業務の差別化ポイント及び商流把握

【分析方法】

経営分析にあたっては、経済産業省で提供する「ローカルベンチマーク」の財務分析シートを活用し、非財務分析については、SWOT分析のフレームの整理から、更に細分化を行う際にはローカルベンチマークツールで示されている様式（4つの視点、業務フォロー等）を活用し実施する。

尚、非財務分析については、経営指導員等の判断が偏る危険性もあることから、必要に応じて専門家との連携、他の職員の判断も取り入れ高い精度での分析を目指す。

（4）分析結果の活用

○分析結果から得られた情報は、対象事業者へフィードバックし、自社の姿を「見える化」する事で、事業計画策定のステップアップを図る事業者への後押しの資料に活用する。

○分析結果から事業計画策定支援、経営力再構築支援に繋がった事例等は、共同申請3商工会の経営支援会議で情報内部共有を行なう事で、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

【現状】

中小企業診断士を講師に「事業計画策定セミナー」や「事業承継計画策定セミナー」、セミナー参加者を主とした計画策定支援にあたり個別相談会を開催してきた。本事業を利用した事業者は経営革新計画の認定を受け、新分野に参入するなど実績もあり一定の成果は得られたと判断する。

【課題】

セミナーの受講者全員が事業計画策定まで進んでいない現状があり、計画策定の意義や重要性の理解が十分とは言えず、事業者への浸透が課題と感じている。また、補助金申請の申請書記載のためが主な目的となり経営分析を怠って計画策定を行い、売上増加に結び付かない計画となるケースも見受けられる。過去のセミナー開催方法を見直し、経営分析支援と需要動向調査結果を踏まえた受講者の発掘を行い、効果的な事業計画策定支援に繋げたい。

（2）支援に対する考え方

今までは、「事業計画策定セミナー」の参加者を募り、その中から事業計画に興味を示した事業者を対象に計画策定支援を行った感があり、目的を持って参加した受講者以外には漠然とした印象しか残らず、時間の経過と共に意識が薄れてしまい実質的な行動に繋がらなかったケースが見られた。今後は、日常からの事業者支援の中で対話と傾聴を重要視した経営分析を行う事で、セミナーに臨む前に自社情報を認識して参加できる体制を整え、事業者の納得、共感を得られるよう努める事で事業

計画策定者の増加を図りたい。目標数としては「経営分析」を行った事業者の3～4割程度／年の事業計画策定を目指す。

また、近年の経営には欠かせない「DX 推進」に関するセミナーを開催し、IT 活用による販売戦略の組立方や顧客管理の効率化などを学び、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

| | 現状 | 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 |
|------------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 事業計画策定セミナー | 1回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |
| 事業計画策定事業者数 | — | 20者 | 24者 | 24者 | 24者 | 24者 |
| (内訳) | 中島村商工会 | — | 4者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| | 泉崎村商工会 | — | 4者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| | 矢吹町商工会 | — | 12者 | 12者 | 12者 | 12者 |
| DX 推進セミナー | — | 1回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |

(4) 事業内容

①「事業計画策定セミナー」の開催

【支援対象】 経営分析を実施した事業者を主たる対象者とする。

【募集方法】 チラシ配布による巡回指導時の参加推奨及び各会・広域連携 HP 等で広報

【開催内容】 中小企業診断士を講師として「事業計画」、「事業承継計画」等の管内事業者の需要動向経営分析に適したカリキュラムを工夫し開催する。計画策定支援の段階で個別相談会を開催し各事業者の計画が効果的に進捗するブラッシュアップを行う。

【支援方法】 セミナー受講に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交える事で担当者の偏った方向性ではなく、事業者が納得して取り組める効果的計画策定に繋げる。

②「DX 推進セミナー・IT 専門家派遣」の開催

【支援対象】 事業計画策定支援希望者及び本分野に関心の高い事業者

【募集方法】 チラシの全会員郵送及び巡回時周知。チラシの新聞折込み

【開催内容】 ・DX 総論、関連技術の具体的な活用事例 ・顧客管理のツール活用法
・SNS を活用した効果的な情報発信手法 ・EC サイトの活用による販路拡大 等

【支援方法】 セミナー受講後の個別導入支援及び専門分野の深堀の為の専門家派遣により導入促進を図る。

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】

計画策定後のフォローアップは、担当者が責任をもって事業進捗状況の把握を行った。

【課題】

長期的な視点（複数年度）でのフォローアップに関しては十分な体制とは言えず、明確な評価基準についても細部にわたって達成度の確認、未達成の場合の改善策など PDCA サイクルを重視した支援が継続して行われていないケースもあった。

(2) 支援に対する考え方

事業者が自走化を意識し、経営者自らが考え行動を起こすモチベーションを維持できるように計画策定当時の「気付き」、「納得」にぶれがないかもフォローアップ時の対話と傾聴の中から確認し、必要に応じて計画の方向性の修正等をおこない、経営者へ内部的動機づけを高め潜在能力の発揮に繋げる支援を目指す。

対象者は計画策定の全事業者とするが、計画の進捗状況や課題等の発生度により、回数を増やして集中的に支援すべき事業者と順調に推移していると判断し回数を減らす事業者を見極めるため「売上・利益等」の経営指標の推移を把握することによる効果測定の結果を参考として支援回数を設定する。

(3) 目標

| | 現状 | 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 |
|-------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| フォローアップ事業所数 | 8者 | 20者 | 24者 | 24者 | 24者 | 24者 |
| 中島村商工会 | 2者 | 4者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| 泉崎村商工会 | 2者 | 4者 | 6者 | 6者 | 6者 | 6者 |
| 矢吹町商工会 | 4者 | 12者 | 12者 | 12者 | 12者 | 12者 |

| | 現状 | 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 |
|----------------|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| フォローアップ頻度（延回数） | 32回 | 80回 | 96回 | 96回 | 96回 | 96回 |
| 中島村商工会 | 8回 | 16回 | 24回 | 24回 | 24回 | 24回 |
| 泉崎村商工会 | 8回 | 16回 | 24回 | 24回 | 24回 | 24回 |
| 矢吹町商工会 | 16回 | 48回 | 48回 | 48回 | 48回 | 48回 |

| | 現状 | 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 |
|--------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 売上増加事業者数 ※単位：者 | 5 (-) | 10 (4) | 12 (3) | 12 (4) | 12 (4) | 12 (4) |
| ()内は 営業利益率5%以上 達成 | | | | | | |
| 中島村商工会 | 1 (-) | 2 (1) | 3 (1) | 3 (1) | 3 (1) | 3 (1) |
| 泉崎村商工会 | 1 (-) | 2 (1) | 3 (1) | 3 (1) | 3 (1) | 3 (1) |
| 矢吹町商工会 | 3 (-) | 6 (2) | 6 (2) | 6 (2) | 6 (2) | 6 (2) |

(4) 事業内容

事業計画策定をした事業者全員を対象として、経営指導員が共通の様式として数値（売上・営業利益率・顧客の変化等）及び進捗状況を記入するフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、着実に計画が実行されているか定期的かつ継続して確認を行う。

その頻度は原則3カ月に1回とするが進捗が良好な場合は頻度間隔を延ばし、逆に遅れている事業者については頻度を高め、問題が単なる進捗の遅れに対しては内発的動機づけを行い、計画に課題がある場合には、他の経営指導員の見解や専門家による視点を取り入れるなどして、計画内容のズレを検証し、修正を行う。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

新たな需要の開拓については、IT活用支援としてホームページの活用、SNS活用セミナー等でインターネット媒体による需要拡大の支援を行っているが、若い経営者や若手後継者がいる事業者がほとんどで、小規模事業者の多くで高齢化が進む中で、当該地区の活用率は低い状況にある。

【課題】

当該地区では、消費の流出が課題となっており、新たな需要を開拓する手段としてはECサイトの立上げ等の全国展開が効果的な手段と考えられる。コロナ禍の折、来店者数の減少対策としてECサイトの販売に着目した事業者も多く、令和3年度から相談件数も増加しているが「受注システム」の事が考えているが、その後の「発送」、「決済」を考慮していないなど、「知識不足」、「人材不足」の課題が有り導入に至らないケースも見られる。

DX推進による課題解決策など本分野の理解、認識を高める事で需要拡大の取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

地域内小規模事業者はデジタル化が遅れており、参入する事業者は限られていたが、新型コロナウイルス感染症の流行により、本市場は加速的に利用者が増大しており、着目せざる得ない分野と考える。モバイル通信も5Gまで進み、携帯電話からスマートフォンに移った現在、高齢者もスマートフォンを使いこなし、電子決済も相当普及する中で、これまでの対面販売支援に加えてITを活用した販売支援に注目し、新たな流れに対応する事で経営力強化に繋げていくための支援を行うと共に、取引上で想定される、データ分析、顧客・販売管理等の効率化を図るDX推進を行っていく。

(3) 目標

| | 現行 | 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 |
|--------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①HP・SNS活用事業者 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| ②ECサイト利用事業者 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 売上増加率/者 | — | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |
| ③ネットショップ開設者数 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 売上増加率/者 | — | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |

※目標設定にあたり、各商工会別の件数は設定せず、近々に取組める事業者から支援を行う。

(4) 事業内容

IT活用の支援にあたっては、ホームページを持たない事業者から、開設したが更新せず放置状態、楽天等の利用者と活用度が違っている事から、段階的なステップアップを目指して支援を実施する。

①HP・SNS活用支援

ネット販売の初級段階や、福島県商工会連合会でも利用を支援している、無料で簡単にホームページが作成できる「グーペ」を使用して自社ホームページの作成を支援する。また、SNS活用についてセミナーを実施して、宣伝効果を向上させ商圈拡大の支援を行う。

②他社ECサイト利用(BtoC)支援

楽天市場等の販売実績の高い、ショッピングサイトへの出品提案を行いながら、効率的な商品紹介の説明、画像撮影、売れ筋商品の分析等の伴走型支援を行う。この取組の中からECサイトで必要な「魅せ方」、「売り方」や「受注後の管理運営」のノウハウを学び、自社ECサイト立上げも効果が見

込まれる事業者は、③自社サイト構築の支援も行う。

③自社ホームページによるネットショップ開設 (BtoC)

ネットショップの立上げから、商品構成、ページ構成、PR 方法等を WEB 制作会社や IT 専門家と連携しながら支援を行う。自社 HP の運用については継続的に行う事が重要であるため効果の検証、①、②の活用によりリンクを貼り集客を高める対策や最新の DX 技術を活用した効率的な運用が図られるよう、専門家派遣等を活用し販路開拓に繋げる。

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

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】

毎年1回、経営発達支援事業終了後に、中小企業診断士、各町村担当課長による事業評価委員会を開催し、経営発達支援事業の評価及び見直しを行う計画となっていたが令和2年度、3年度については、新型コロナウイルス感染症の影響により、セミナー等の事業を見送るなど計画の変更があったことで事業報告のみとなってしまった。

【課題】

評価委員会の実施回数を年1回と設定したため、年度終了後に委員会を開催することになり時間的制約、各事業項目それぞれの取組内容について詳細に時間をかけての検証に欠ける面もあった。

また、委員会を招集する担当職員を明確に決めていないことも課題となった。連携内3商工会唯一設置の矢吹町商工会事務局長を担当にするなど改善を図りたい。

(2) 事業内容

過去の経営発達支援事業において、本仕組みが十分に機能されていなかった反省点を踏まえ、今後の事業評価及び見直しの仕組みについては、年度内2回の評価を受け、必要に応じた見直しを行う事で、効果的な経営発達支援事業を実施する。

①事業評価委員会は、外部有識者（中小企業診断士、税理士等の専門家）・各町村担当課職員・福島県商工会連合会法定経営指導員の合計6名により構成する委員により、毎年度半期終了後速やかに年2回開催し、経営発達支援事業の進捗状況、成果を報告説明する。

委員会ではその内容を協議し必要に応じて見直し方針案等の提案を行い、結果をうけて発達支援計画の改善を図る。

②当該協議会の評価結果は、3商工会の理事会にフィードバックした上で、事業の実施方針に反映させるとともに、3商工会及び広域連携のホームページ及び各会の事務所に掲示することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にする。

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】

福島県商工会連合会が主催する資質向上研修会や講習会を中心に税務署や労働局等が実施する説明会・研修会に積極的に経営指導員・経営支援員が参加して支援ノウハウや業務に関する知識の向上に努めてきた。

また、広域連携を担当する主任経営指導員が中小企業大学校で開催される支援者向けの専門研修を年1回程度、最低3日間受講し支援スキルのノウハウを学びそれを「経営支援会議」で共有した。

【課題】

研修会への参加、支援ノウハウの共有により職員の資質向上には繋がっているが実際の経営支援において、そのスキルが十分活かされているとは言い難く、過去に関わった支援案件の経験数により活用手法の効率性で個人差が見受けられる。

また、職員個々の不足する能力を特定して資質向上を行う取り組みが行われていないことから、今後は個々のスキル改善対策を取入れた資質向上の取組を行いたい。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

多種・多様化する小規模事業者の支援ニーズに対応するためには、経営指導員、経営支援員が得意分野を克服し、懐の広い支援スキルを身に付ける必要があるため中小企業庁や中小企業大学校が主催する下記のような専門研修に積極的に参加し資質向上に努める。

特にコロナ禍以降はWEB受講向けの専門研修も充実しておりその受講方法も活用したい。

【経営支援能力向上セミナー】

【事業計画策定支援者セミナー】(商業者向け・製造業向け)

【コミュニケーション能力向上セミナー】

②DX推進に向けた職員向けセミナーの開催

喫緊の課題である地域事業者のDX推進への対応のためには支援する職員がITスキルを向上させ、事業者が求めるニーズに合わせて的確な相談・指導を可能とするため、早急に下記の内容で商工会全職員を受講対象としてセミナーを実施し資質向上を図る。

《DXに向けたIT・デジタル化の取組》

ア) 事業者にとって内向け(業務効率化)の取組

RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール

テレワークの導入、Jグランツの活用、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者にとって外向け(需要開拓等)の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信手法、SNS活用による販路拡大

ECサイト構築・運用による商圏拡大、モバイルシステムによる受発注活用等

ウ) その他取組

WEB会議システムの活用による経営相談の効率化 等

③OJTによる商工会職員の資質向上

職員の得意分野を活かした問題解決の手法提案、ベテラン経営指導員の培ったノウハウの共有をOJTを通じて実践で体験し職員のスキルアップを図るため、参考となる案件の巡回指導や窓口相談の際には他の職員も同席し学ぶことで、職員の資質向上に努める。

(別表2)

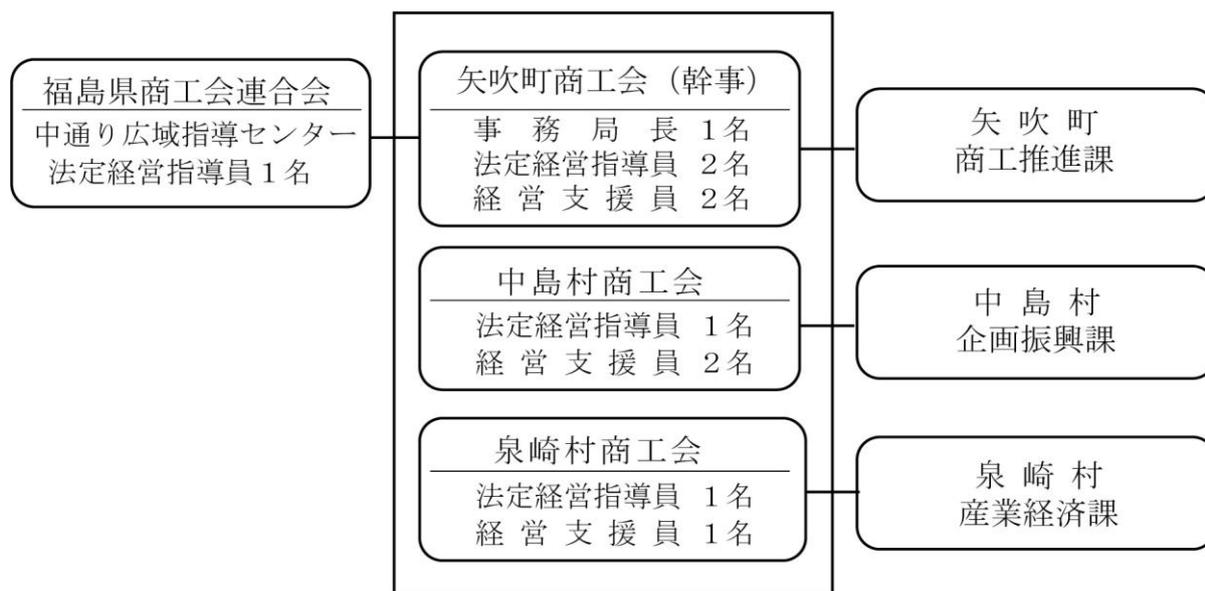
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和4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)

西白河郡北部地域商工会広域連携協議会



(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

- ・吉田静雄 連絡先 矢吹町商工会 Tel.0248-42-4176
- ・星恒太郎 連絡先 矢吹町商工会 Tel.0248-42-4176
- ・渡辺 徹 連絡先 中島村商工会 Tel.0248-52-2716
- ・大野香里 連絡先 泉崎村商工会 Tel.0248-53-2202
- ・鈴木健一 連絡先 福島県商工会連合会中通り広域指導センター Tel.0248-94-2680

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。

本計画は共同申請の形を取っており、複数の経営指導員が企画運営に関与している。経営発達支援事業を遂行するに当たっては、単会の管轄エリアごと、及び広域のエリアそれぞれにおいて責任者を配置して企画運営や進捗管理等を行う必要があると考える。

この理由から、法定経営指導員を5名設置するものである。

(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

| | |
|-------------------|---|
| 矢吹町商工会 (協議会幹事) | 〒969-0221 福島県西白河郡矢吹町中町290 TEL 0248-42-4176 FAX 0248-44-2087 e-mail: town@f-yabuki.net |
| 中島村商工会 | 〒961-0102 福島県西白河郡中島村大字滑津字二ツ山20-4 TEL 0248-52-2716 FAX 0248-52-3515 e-mail: nakasyo1@coral.ocn.ne.jp |
| 泉崎村商工会 | 〒969-0101 福島県西白河郡泉崎村大字泉崎字下宿55-6 TEL 0248-53-2202 FAX 0248-53-3876 e-mail: izumi2@coral.ocn.ne.jp |

②関係市町村

| | |
|--------------|---|
| 矢吹町 商工推進課 | 〒969-0296 福島県西白河郡矢吹町一本木101 TEL 0248-42-2119 FAX 0248-42-2587 |
| 中島村 企画振興課 | 〒961-0102 福島県西白河郡中島村大字滑津字中島西11-1 TEL 0248-52-2113 FAX 0248-52-2170 |
| 泉崎村 産業経済課 | 〒969-0101 福島県西白河郡泉崎村大字泉崎字八丸145 TEL 0248-53-2111 FAX 0248-53-2958 |

(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 | 3,500 | 3,500 | 3,500 | 3,500 | 3,500 |
| ○事業計画策 定支援セミナー 開催経費 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 |
| ○事業計画策 定後支援 専門化派遣費 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ○需要動向調 査 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ○資質向上 受講料 セミナー経費 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |

(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 |
|---------------------------------|
| 共同申請3商工会より分担金、国・県・町村補助金、セミナー参加費 |

(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。