

経営発達支援事業の概要

実施者名 (法人番号)	八女市商工会 (法人番号：1290005009494) 八女市 (地方公共団体コード：402109)
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日～令和 13 年 3 月 31 日
目標	<p>① 地域を支える小規模事業者の経営力強化 売上・利益増加を KGI、経営分析や各種計画策定・フォロー件数を KPI として、「分析→計画→実行→フォロー」の伴走支援サイクルの成果を可視化し、稼ぐ力の向上を数値で把握できるようにする。あわせて、事業承継・創業計画、事業継続力強化計画、DX 支援にも KPI を設定し、高齢化やデジタル対応の遅れといった構造的課題への取組を強化する。</p> <p>② 商品・サービス強化による新規顧客獲得・販路拡大 新規取引成立件数を KGI、展示会・商談会出展社数や成約件数、新商品・新サービス開発支援件数や販路支援件数を KPI とし、「出展支援→商談→改善→再商談」のプロセスを段階的に管理することで、実際の売上・販路拡大への寄与を検証できるようにする。商談を通じた学びと改善の積み重ねにより、八女らしさのある商品・サービスの価値が顧客に伝わり、地域全体のブランド力・発信力の向上を目指す。</p> <p>③ 事業者を支える持続的な経営支援体制 経営支援満足度 80%以上を KGI、研修・OJT、評価委員会、関係機関連携の回数を KPI とし、職員のスキル向上と PDCA 定着により支援の質を継続的に高める。支援ノウハウの共有と標準化で誰もが一定水準の支援を提供し、行政・金融機関等と連携する地域のハブとして持続可能な支援体制を構築することを目指す。</p>
事業内容	<p>I 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域経済動向調査に関すること 外部データや四半期ごとの独自アンケート、ヒアリングを活用し毎年地域産業動向・業況を分析し、その結果を商工会 HP 等で公開。行政施策や商工会支援の根拠作り、課題抽出に活用していく。</p> <p>4. 需要動向調査 展示会や商談会、百貨店催事にて事業者・来場者へのアンケートを実施し、得られた声を商品改善や新規開発、販路拡大戦略に活用。地域資源商品のテストマーケティングも実施し、個別フィードバックによるサポート体制を充実させる。</p> <p>5. 経営状況の分析 イノベーションマトリクス等を用い、年間 100 件以上の経営分析を実施し、経営指標や成長点を把握。ヒアリング、財務分析、課題抽出により事業者の早期支援につなげる。</p> <p>6. 事業計画策定支援 巡回支援を中心に SWOT 分析や 3C 分析、補助金申請・創業塾等伴走型支援を活用し、年間 30 件以上の事業・創業・承継等の計画策定を支援。PDCA サイクルを徹底し、地域事業者の自走化を支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援 経営計画実行後も巡回や面談、売上・利益等の進捗確認や改善策助言、専門家派遣を通じ、成果の見える化や実践的な経営力強化を図り、成果の表れる支援を実施する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓 展示会・EC サイト・SNS など多様なチャネルを駆使したマーケティングとマッチング支援により、地域事業者の販路拡大と商品の魅力向上を目指す。</p>
連絡先	<p>八女市商工会 住所：〒834-1292 福岡県八女市黒木町今 1314-1 電話：0943-42-0153 FAX：0943-42-0209 e-mail：yame@shokokai.ne.jp URL：http://www.yameshi-shokokai.jp/</p> <p>八女市企画部商工・企業誘致課 住所：〒834-8585 福岡県八女市本町 647 番地 電話：0943-23-1189 FAX：0943-24-9177 e-mail：syoukou@city.yame.lg.jp URL：http://www.city.yame.fukuoka.jp/</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

I. 経営発達支援事業の目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

【立地・文化・歴史・人口】

・立地

八女市は福岡県南部、筑後平野の中心に位置し、北は広川町・久留米市・うきは市、西は筑後市、南は熊本県、東は大分県と県境に接している。国道や主要県道に囲まれ、近隣市町との連携も容易な立地となっている。八女市内には鉄道がなく、マイカー利用が主流である。山間地域であるため、豊かな農地と山林により、一次産業と二次・三次産業が融合する地域特性を備えている。



青色で囲まれた地域が八女市商工会の管轄地域



・文化歴史

八女市は古来より茶の産地として知られ、全国的にも知名度は高い「八女茶」の発祥地である。また、黒木の大藤は国の天然記念物に指定されており、毎年春に大規模な祭りが開催されている。加えて、旧町村別の各地域に祭りや地域行事が現在も盛んであり、本市の観光振興につながっている。

・商工会管轄地域及び人口

八女市商工会の管轄地域は、八女市内の農村・山間部を中心に、市街地や周辺町も含む。平成 22 年の 30,963 人であった人口は令和 7 年には 21,374 人と 30%以上減少しており、矢部・星野など山間部の減少率は著しく、当会の管轄地域から旧八女市内への移動が見られる。

八女市商工会地区の人口・八女市全体の人口の推移

	旧黒木町	旧上陽町	旧立花町	旧星野村	旧矢部村	商工会 地区合計	八女市 全体
平成 22 年(3 月末)	12,291	3,518	10,602	3,144	1,408	30,963	69,057
平成 27 年(3 月末)	11,429	3,303	10,121	2,780	1,312	28,945	66,773
令和 2 年(3 月末)	9,926	2,736	8,788	2,351	1,074	24,875	62,379
令和 7 年(3 月末)	8,570	2,321	7,677	1,984	822	21,374	59,205

(データは八女市 HP より引用)

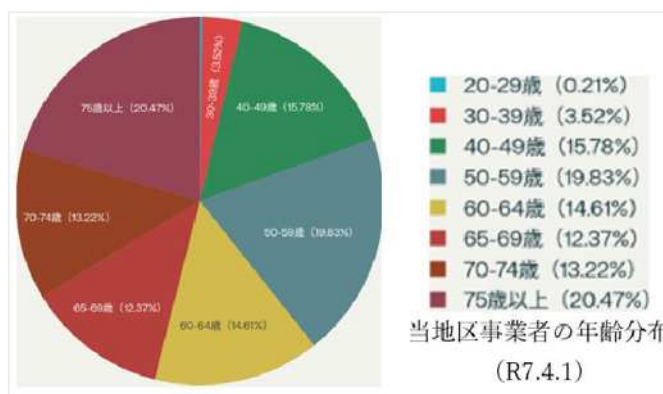
【地域産業・商工業の現状】

・産業概要

八女市商工会の管轄地域は農林業・茶業を中心とした一次産業が中心であり、これを基盤とした食品加工、伝統工芸、木材加工等の産業が強みである。小売・飲食・宿泊等の三次産業に関しては減少傾向にあり、三次産業は旧八女市内の市街地に集積している環境にある。

・商工業者数

平成 22 年に旧八女郡の 5 つの商工会の合併により設立以降、商工業者数は減少の一途であったが、新型コロナウイルスの影響から、公的支援施策の活用を機に、潜在していた小規模事業者が顕在化した為、商工業者の数が増加した。また、管内事業者代表の年齢分布を見ると、50 歳以上が全体の約 80%を占めており、特に 50～59 歳・75 歳以上の比率が高い。一方、30 歳未満は全体のわずか 0.2%、30～39 歳でも 4%と若年層が非常に少なく、事業の世代交代が進みにくく、今後の後継者不足や高齢経営者の増加による事業承継の課題が存在している。



・当会会員の業種別割合

建設業と製造業で全体の約半数を占めており、次いで小売業が 20%近く存在している。サービス業や飲食業は数が比較的少なく、卸売業はさらに少数になる。

小売業	卸売業	サービス業	飲食業	製造業	建設業	その他	合計
149	49	139	65	150	241	30	823

・商業・サービス業

地域の商業・サービス業は、人口減少と大型店進出により来店客・売上が減少し、商店街では高齢化や後継者不足から廃業・空き店舗が増加している。人口流出下では地域内需要のみでの成長は難しく、広域的集客や販路拡大が不可欠である。現状、当会は DX や SNS 活用支援を通じ、持続的経営

力の強化に取り組んでいる。

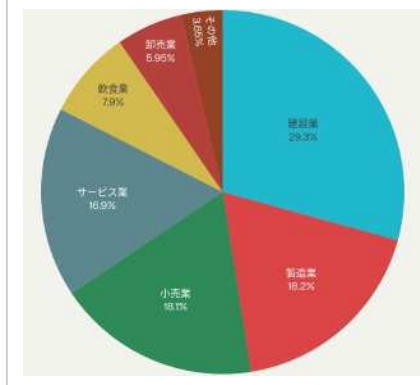
・製造業・建設業

製造業は食品加工、茶加工、木工等の小規模工場が主である。高齢経営者が多く、設備投資・技術革新・人材確保において課題が顕著である。建設業は地元密着型企業が主であり、公共工事や住宅建設・改修が主力だが、高齢化や職人の減少による人手不足・後継者難の課題を抱えている。リフォーム需要等で新規案件への挑戦も見られる一方、商談力や企画力等の総合力向上が求められている。

・小規模事業者

商工会会員の多くは小規模事業者で、個人商店や家族経営が中心であり、小規模事業者割合は非常に高い。ほぼ全ての業種で9割以上を占めており、建設業や製造業では97%が小規模事業者である。地域経済の担い手が中小・零細企業であり、限られた経営資源の中で、人口減少や原材料高騰などの経営環境の急激な変化に対応するため、伴走支援の需要が非常に高い。従来、地域の小規模事業者は経営分析や事業計画策定への意識は低かったが、過去2回の経営発達支援計画の実行により、補助金活用や事業承継・創業支援が増加し、意識変化が見られている。

当地区の業種分布 (R7.4.1)



【地域活性化の現状】

・観光振興・地域イベント

当地区八女市は茶摘み体験や大藤まつり（来場者 10.4 万人）など体験型観光や季節イベントが充実し一定の集客力を持つ。しかし宿泊施設や二次消費の弱さから経済効果は一過性にとどまる。鉄道がなく自動車依存という交通アクセスの制約もあり、観光資源は豊富ながら回遊性や滞在促進に課題が残る。

・地域資源の有効活用の問題

茶や木材などの地域資源は質量ともに豊富であるが、商品開発・高付加価値化・広域流通・ブランディングが十分に発揮できていない。6次産業化の取り組みも、商品開発の経験値不足や発信力の弱さに加えて、人材不足から一部事業者に限定されている。農協に依存しない独自の販路でブランディングに取り組む事業者からの商工会加入が近年増えてきている。

②課題

【商工業における課題】

・商業・サービス業

人口減少や大型店進出により商店街やサービス業は来客・売上が減少し、廃業や空き店舗が増加している。後継者や人材の不足、老朽化した店舗環境も課題であることに加え、デジタル活用やキャッシュレス決済の導入にも消極的な事業者は多く、導入が十分に進んでいるとは言えない現状である。

・製造業・建設業

地域の製造業・建設業は人材不足や設備老朽化、需要減少と多くの課題を抱えている。特に熟練技

術者の高齢化や若年層流出が深刻で、公共工事や地域人口減少による市場縮小が経営を圧迫している。青年部員などの若い世代では新規事業やIT化にも明るい事業者がいるものの、全体的に投資余力も乏しく、生産性向上や販路開拓に高いハードルを抱えている状況にある。

・後継者について

高齢経営者が多く、人口減少による地域内需要の減少で高齢による廃業も目立ってきている。第三者承継やM&Aに対する期待は高まりつつあるが、事業と生活が一体となっている個人事業主間での事業承継では十分に機能していない。地域事業の持続性を確保する上で、承継支援体制の早期強化が強く求められている。

【地域活性化における課題】

・観光振興・地域イベント

観光イベントは一定の集客を実現しているものの、リピーター化や通年型消費拡大には至っていない。コロナ禍以降の新たな観光需要に対応する、体験価値の磨き上げやプロモーション展開、一過性で終わらせない仕掛け作りが課題となっている。

・地域資源の有効活用

イチゴやぶどうなどの地域資源は多様に存在するが、商品の多くは域内消費に留まり、広域販路開拓やブランド化が遅れている。資源活用型の新規事業を後押しし、官民連携による商品開発や地域ブランド力の強化を進めることが必要である。

③八女市総合計画の引用

【第5次八女市総合計画抜粋】（商工・観光部分）

〈基本的な方向性〉

○市内事業者の事業継続力の強化や事業継承等を支援し、暮らしを支える商業活動の充実を図ります。

○既存事業者の新分野へのチャレンジや生産性の向上等を支援し、産業の活性化を促します。

○新規創業や新分野へチャレンジする意欲ある事業者を積極的に支援します。

基本目標1 新規事業者の育成と既存事業者への支援

〈主要な取組〉

○事業継続力や事業継承のための支援

八女商工会議所や八女市商工会と連携し、先端設備やITツールの導入等による生産性の向上を目指す計画策定や取組を支援します。

○既存事業者への新事業展開支援

新たな分野・事業での取組を始める既存事業者に対し、本市の融資制度など各種制度を活用して支援します。

○新規創業者への創業支援

新規創業者に対して、財政的支援や経営ノウハウ習得支援をはじめ、八女商工会議所や八女市商工会と連携して支援します。

基本目標 2 商店街の活性化

〈主要な取組〉

○中心市街地の賑わいづくり支援

商店街に活気を取り戻すため、新しい事業創出・出店やイベント等への支援により、活性化を進め。

上記の通りであり、本計画を策定する上では八女市総合計画に定められた方針に則り、地域事業者の IT 化、生産性の向上を促進し、新たなチャレンジへのサポートや新規創業、事業承継の支援、事業継続力の強化に取り組む。

(2) 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

今後、ますます商工業者の減少は進み、特に小規模事業者の減少が著しくなることが見込まれている。そこで、本会においては小規模事業者の高付加価値化に取り組み、広域から集客できる魅力ある事業者を増やして地域の持続的発展を実現するため、以下の 3 つの支援柱を設定する。

【支援の柱 1】経営力向上・事業承継支援

経営分析や計画策定を軸とした伴走型の経営支援を強化し、経営の自走化を目的とした経営力の底上げを図る。また、高齢化と後継者不足に直面する小規模事業者に対し、第三者承継や M&A の活用を促し、地域経済基盤の維持強化に努める。さらに創業塾の開催や青年部・女性部との連携により、若手経営者・女性経営者の育成を推進し、地域の持続的な担い手確保につなげる。

【支援の柱 2】生産性向上・DX 推進

小売・サービス分野ではキャッシュレス決済や SNS 活用、EC 販売などのデジタル化を支援する。また、建設・製造業を中心に深刻化する人手不足や資材高騰に対応するため、ICT 導入やオンライン商談など IT ツールの活用や DX 化を進める。加えて、クラウド会計やデータ経営の導入支援を通じ、経営効率化と生産性向上を実現し、地域企業が持続的に発展できる DX 基盤の整備を推進する。

【支援の柱 3】地域資源の販路拡大と高付加価値化・関係機関と連携した支援体制の強化

茶や農作物など八女の地域資源を活用した 6 次産業化やブランド戦略を推進し、ストーリー性のある商品を都市圏やインバウンド向けに発信するとともに、商談会・物産展等への出展支援を通じて新規取引の創出を後押しし、地域事業者の販路拡大と高付加価値化を図る。さらに、八女市や関係外部団体と連携したイベントや広域プロモーションの実施、BCP 策定支援等を通じて変化に強い経営環境を整備し、持続可能な地域経済を支える支援体制の強化につなげる。

② 八女市総合計画との連動性・整合性

本計画は、八女市が策定した「第 5 次八女市総合計画」に掲げる基本政策と整合性を有し、特に「活力ある産業づくり」と方向性を一にする。具体的には、高齢化や後継者不足の課題に対し事業承継・創業支援を強化し「事業継続・承継の推進」と連動する。また、新分野進出・IT 活用を通じて「生

産性向上・新分野展開支援」に合致させる。さらに、観光資源や地域イベントの振興を通じ「観光振興・交流人口拡大」と一体化させ、八女茶等の地域資源活用とブランド化により「ブランドづくり」と連動することで、市全体の産業活力向上と地域経済の持続的発展を図る。

③ 商工会としての役割

商工会は、小規模事業者の長期的な振興方針に基づき、「経営力向上・人材承継」「生産性向上・DX 推進」「地域資源の高付加価値化・販路拡大」の三本柱を具体的な支援事業として実行する中核的役割を担う。巡回・ヒアリングにより課題を把握し、経営計画・承継・創業支援や DX 導入支援、地域資源を活用した商品開発・販路開拓を一体的に伴走支援することで、売上・利益増加や新規取引件数、満足度向上などの KGI・KPI 達成につなげ、地域経済の持続的発展を牽引する。

(3) 経営発達支援事業の目標

本計画における経営発達支援事業では、「経営力向上・人材承継支援」「生産性向上・DX 推進」「地域資源の販路拡大と高付加価値化・関係機関と連携した支援体制の強化」の3つの支援柱のもと、小規模事業者の稼ぐ力の向上と経営の自走化による持続的成長を実現することを目標とする。

① 地域を支える小規模事業者の経営力の強化

売上・利益増加を KGI、経営分析や各種計画策定・フォロー件数を KPI とすることで、「分析→計画→実行→フォロー」の伴走支援サイクルの成果を可視化した上で、稼ぐ力の向上を数値で把握できるようにしている。加えて、事業承継・創業計画策定、事業継続力強化計画、DX に関する支援にも KPI を設定しており、地域の大きな課題でもある事象者の高齢化やデジタル対応の遅れに対してのアプローチを強化し、地域を支える小規模事業者の持続的な成長を目指す。

定性的には、事業者がデータに基づき自ら課題や強みを把握し、事業の方向性を主体的に考え、実行と改善を継続できる経営体質への転換を図るとともに、「相談しやすく伴走してくれる商工会」としての信頼関係の醸成を目指している。

区分	目標内容	指標	計測方法・年度目標水準
KGI	売上または利益が増加した支援事業者の数	年間 10 社以上	売上高 10%以上の増加 営業利益 5%以上の増加
KPI	経営計画策定・分析件数	年間 100 件以上	商工会イントラネットシステムに入力し、年次記録の実績値で管理
KPI	事業承継・創業計画策定数	年間 10 件以上	国または県、市が認定する事業承継計画、創業計画の策定件数で管理
KPI	事業継続力強化計画策定件数	年間 10 件以上	中小企業庁の認定件数で管理
KPI	DX 及び業務改善に関する取り組み支援	年間 10 件以上	八女市の DX 計画や業務改善計画の策定支援実績で管理

② 商品・サービス強化による新規顧客獲得・販路拡大

新規取引成立件数を KGI、展示会・商談会出展社数や成約件数、新商品開発支援や販路支援件数等を KPI とし、「出展支援→商談→改善→再商談」のプロセスを段階的に管理し、実際の売上・販路拡大への寄与を検証できるようにしている。定性的には、事業者が商談を通じて学びと改善を重ねることで八女らしさのある商品・サービスの価値が顧客に伝わり、地域全体のブランド力・発信力が高まることを目標としている。

区分	目標内容	指標	計測方法・年度目標水準
KGI	支援事業所の販路拡大を確実に実現する	新規取引成立件数：毎年度 10 件以上	商談会・展示会成約報告
KPI	展示会・商談会出展及び販路拡大支援件数	年間 30 社以上	商工会イントラネットシステムに 入力し、年次記録の実績値で管理
KPI	地場産品を活用した新商品・新サービス開発支援件数	年間 5 件以上の 新商品開発支援	商工会イントラネットシステムに 入力し、年次記録の実績値で管理
KPI	地域事業者の経営状況をヒアリングし公表	年間 1 回以上の 公開	当会ホームページ上で公開

③ 事業者持続的な経営支援体制

経営支援満足度 80%以上を KGI、外部研修・OJT 回数、評価委員会の開催、関係機関との合同事業回数を KPI とし、支援スキル向上と PDCA の定着、連携強化を通じて支援の質を継続的に高める仕組みとしている。定性的には、ノウハウが共有・標準化され「誰が担当しても一定以上の支援」が提供でき、行政・金融機関等とのネットワークの中で商工会が地域のハブとして機能し、職員も学習と成長を実感できる持続可能な支援機関となることを目指す。

区分	目標内容	指標	計測方法・年度目標水準
KGI	経営支援満足度調査で高評価維持する	毎年 80% 以上の高評価を維持	商工会による経営支援満足度調査
KPI	経営指導員等の外部研修参加率・OJT 実施	職員 1 人あたり 年 2 回以上実施	研修報告書を基に管理
KPI	支援案件の評価・PDCA サイクル実施	評価委員会を年 1 回以上実施	評価委員による事業評価シートの 整備により把握
KPI	関係機関と連携した事業や合同イベントの実施	年 3 回以上の実施	

II. 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 地域を支える小規模事業者の経営力強化

達成方針1：経営の自走化を目指した事業計画づくりの定着

毎月の巡回や窓口相談で売上・利益・客数などの簡易モニタリングを行い、その結果をもとに経営計画・資金繰り計画・設備投資計画などの策定を年間100件以上支援する。作成した計画については、年3回のフォロー面談を実施し、目標・行動内容の見直しや改善策の助言を行う。

設定した理由：事業計画の四半期ごとの数値計画と行動内容セットで確認することで、「なんとなく経営」からの脱却を促し、経営を自走化させるための伴走支援の基礎となるため。

達成方針2：事業承継・創業・BCP・DXの計画的な後押し

高齢化が進む経営者に対しては、事業承継診断と事業承継計画の策定を年間10件以上支援し、後継者候補や第三者承継の方向性を早期に整理する。創業希望者には創業塾や個別相談を通じて創業計画づくりを支援し、資金調達や補助金申請まで一貫して伴走する。あわせて、事業継続力強化計画の認定取得や、クラウド会計・業務アプリ等を活用したDX・業務改善計画を年間10件以上支援する。

設定した理由：承継・創業・BCP・DXはいずれも「やらなければならないが後回しにされがち」なテーマであり、計画策定と認定取得を具体的なゴールとして示すことで、地域の事業基盤を計画的に更新・強化していくため。

② 商品・サービス強化による新規顧客獲得・販路拡大

達成方針1：商談会・展示会を活用した新規取引の獲得

地域内外の展示会・商談会への出展を年間30社以上支援し、事前にターゲット設定・提案資料・価格設定などの「商談準備」を個別に行う。会期中はブース運営や商談記録の取り方をサポートし、終了後は成約・見送り理由を整理したうえで、商品のブラッシュアップや提案内容の改善と再商談先の選定を行い、新規取引成立件数を年間10件以上獲得することを目指す。

設定した理由：出展だけで終わらせず、「準備→商談→振り返り→再提案」のサイクルを回すことで、継続的に成約率を高め、実際の売上・販路拡大につなげるため。

達成方針2：八女らしい新商品・新サービスの開発支援

八女茶や農産物、伝統産業など地域資源を活かした新商品・新サービスの開発を、試作品づくり・テスト販売・パッケージやネーミングのブラッシュアップまで含めて年間5件以上支援する。必要に応じてデザイナーや専門家と連携し、EC・ふるさと納税・物産展など具体的な販路を想定した商品設計を行う。

設定した理由：「八女らしさ」のある商品の磨き上げを行い、他地域との差別化と地域ブランドの底上げを図ることで、都市部消費者・インバウンドなど新たな顧客層の開拓につなげるため。

達成方針 3：地域の実態と事例の見える化・発信

管内事業者の経営状況や取組事例を定期的にヒアリングし、年1回以上、商工会ホームページやニュースレターで特集記事として公開する。あわせて、売上動向や観光・人口トレンドなどのデータも併せて紹介し、事業者同士の気づきや対話のきっかけとする。

設定した理由：「ほかの事業者がどう工夫しているか」「地域がどの方向に向かっているか」を共有することで、学び合いと連携を促し、地域全体のブランド力・発信力を高めるため。

また、本計画におけるDX・デジタル化支援は、個別事業に付随する単発の取組ではなく、経営力向上、生産性向上、販路拡大のすべての分野に共通する横断的な施策として位置付ける。具体的には、クラウド会計等による経営数値の「見える化」、EC・SNS等による販路開拓、業務アプリやオンライン商談等による業務効率化を組み合わせ、小規模事業者のデータに基づく意思決定と継続的な改善サイクルの定着を図る。

③ 事業者を支える持続的な経営支援体制の構築

達成方針 1：職員の専門性向上と支援メニューの標準化

経営指導員等が年2回以上の外部研修やOJTに参加し、財務・事業承継・DX・補助金など分野ごとの知識・ノウハウを習得する。同時に、面談記録様式や支援フローを統一し、成功事例やテンプレートを共有することで、誰が担当しても一定水準以上の支援ができるようにする。

設定した理由：支援の質を個人スキルに依存させないことで、相談件数が増えても安定した支援を提供でき、事業者からの信頼と満足度（80%以上）を継続的に確保するため。

達成方針 2：評価・PDCAと関係機関との連携強化

年1回以上、評価委員会を開催し、主要な支援事業についてKGI・KPIの達成状況や事業者の声をもとに評価を行う。評価結果は翌年度の事業見直しや重点分野の選定に反映する。また、行政・金融機関・専門家等と年3回以上の合同事業や勉強会を実施し、地域事業者を支える支援機関同士の連携を強化し、情報共有と役割分担を明確にする。

設定した理由：第三者も交えた評価と、関係機関との連携を通じて、支援メニューの質を継続的に改善し、商工会が「地域の経営支援ハブ」として機能し続ける体制を整えるため。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

毎年度、国や県の外部データ（RESAS、経済センサス）、福岡県中小企業振興計画年次報告等と商工会独自のヒアリングによるデータ分析を実施し、地域経済動向分析の公表は令和5年度から年1回、地区業況調査は年50社規模（令和3年～5年、令和7年に実績あり）と四半期調査も併用し、BtoB・BtoC現場調査も年7～9事業者対象で継続。これにより、地域経済の動向把握と課題抽出、一定のデータ蓄積・情報提供体制が整っている。

【課題】

四半期分析・フィードバックの継続、業種・地区別具体データの公開と事業者課題抽出の仕組み化が課題。アンケート協力率・有用回答の不足、IT・デジタル活用不足による現場 DX 推進・業務効率化が必要である。特に令和 6 年度は業況調査未実施となり、体制の再構築が必要である。

(2) 目標

項目	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
①地域の経済動向分析の公表回数	1	1	1	1	1	1
②景気動向分析の公表回数	4	4	4	4	4	4

(3) 事業内容

① 国が提供するビッグデータの調査

RESAS・経済センサス・福岡県調査・決済動向などを定期収集し、景況感・産業構造・消費動向等を多面的に把握・比較分析する。具体的には、RESAS で産業構造や人口・観光トレンドを可視化し、経済センサスで事業所数や売上規模など地域産業の実態を把握する。福岡県の各種調査により雇用・観光・人口の広域的な動向を分析し、決済動向データから商圈や消費行動の変化を捉える。これらの結果を商工会ホームページで周知し、事業者の経営判断や支援施策の方向性検討に役立てる。

【調査項目】

売上高・雇用数・取引件数・観光客数・地域経済指標

【分析方法】

過去実績比較、時系列変化、業種間・地域間比較、将来予測

② 管内の景気動向調査

四半期毎に八女市商工会員（約 50～100 社／年度変動）を選定し、ヒアリング・アンケート（Google フォーム、訪問面談、電話）、業種横断分析を実施。

【調査項目】

・売上推移、利益・資金繰り、受注・顧客数、雇用確保・採用、投資・新規事業動向

【調査手法】

・ Google フォーム、電話インタビュー、訪問ヒアリング

【分析手法】

データ集約・業種地域クロス集計・傾向グラフ化。分析内容を HP 等で公表し、経営指導や重点巡回へ反映。

(4) 分析結果の活用

- ・行政施策（補助金、施策設計等）の立案や見直し要望の根拠とする
- ・個社の経営課題ヒアリング、指導強化
- ・創業塾、承継セミナーなど各種講習会の内容改善・広報材料

- ・新商品開発や商談会等テストマーケティング指導
- ・事業者や地域住民への情報発信、地域の現状共有と事業者同士の対話促進に活用

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

展示会・商談会（Food Style Kyushu、Food Expo Kyushu、百貨店催事「八女びらき」等）を通じて年7～9事業者がヒアリングやアンケート調査対象となり、商工会職員が来場バイヤー・消費者の声を商品ブラッシュアップや販路開拓支援につなげている。R5～R7は「八女びらき」など百貨店催事も加わり、出展者の販路が多様化され参加事業者の増加も見られた。

【課題】

展示参加バイヤーに対して、インセンティブもなく商工会職員がアンケートの実施協力を得ることが難しい状態であった。アンケートの実施方法を見直し、展示会出展事業者が商談の中で主体的に需要動向のヒアリングすることで、事業所が当事者意識を持った需要動向の調査を実現していく。

(2) 目標

項目	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①展示会などにおける商品等の調査対象事業者数	7	10	10	10	10	10
②地域資源活用に係るアンケート／回数	1	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

当会では地域事業者の新商品開発や販路開拓を支援するため、展示会や商談会等の場を活用し、需要動向の調査を行う。具体的には、自社商品の競争力や市場性を知るための調査項目を事前に出展事業者に対し提供、依頼することで、出展事業者が商談中に需要動向が把握できる体制を構築する。集計したデータは商工会で分析し、事業者のさらなる商品のブラッシュアップや地域資源活用の支援における新たな販売戦略に反映できるような資料として活用していく。

① 展示会などにおける商品等の調査

展示会・商談会に出展した事業者がバイヤーに対して、商品の市場性や評価（①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等）を調査し、商品の改良、販路開拓、開発コンセプトの見直し等に活用するための基礎的な情報を収集する。収集したデータは商工会で分析し、経営指導員が対象事業者に今後の商品のブラッシュアップを支援する際の情報として活用する。

展示会・商談会等の名称	開催地	来場者数	出展企業数	調査対象者・調査内容
スーパーマーケットトレードショー	幕張メッセ	7万人以上	1社	出展者・来場バイヤーへのアンケート・聞き取り調査
東京インターナショナル・ギフト・ショー	東京ビッグサイト	15万人弱	1～2社	出展者・来場バイヤーへのアンケート・聞き取り調査
Food style Kyushu	福岡県各地	約16,000人	4～5社	出展事業者ブース来場者への聞き取り調査・アンケート
Food Expo Kyushu	福岡県各地	約4,800人	3～4社	出展事業者ブース来場者への聞き取り調査・アンケート
DOCORE ふくおか商工会ショッブ	博多マルイ	100人弱/日	3社	オンラインショッブ利用状況・売上調査
筑後川めぐみフェスティバル	福岡県各地	3,000人程度	2～3社	地域イベントの参加者や出展者への調査
八女びらき	福岡県内、近郊の百貨店	約12,000/日	5～9社	来場者の声を活用した商品開発やPR調査
その他地域イベント	八女市内・筑後地域	イベントによる	複数社	地域イベント参加者や商品開発支援活動に関わる事業者などへの調査

②地域資源活用に係る需要動向調査の実施

目的・概要

主に八女ならではの商品を開発・販売している事業者または新たなサービスを開発した事業者を対象に、地域資源（農産品・特産品等）を活用した商品の市場ニーズや消費者・バイヤーの評価・意向を調査し、商品力強化や新商品開発、販路拡大に役立てる。

収集項目	「味や香りなどの品質面への満足度」「地域性」「ストーリー性」「製法・原材料」「パッケージデザイン」など地域資源商品の魅力・独自性に対する評価や改良希望点をヒアリングする
手 段	展示会や百貨店催事出展事業者に対し事前の調査項目表を配布する。来場者・バイヤー・消費者に対し、商談や接客の中でアンケート調査を実施し、得られた声を定量・定性的に集計する。
活用方法	調査結果を経営指導員が事業者ごとにフィードバックし、地域資源商品の改良、新規開発、パッケージ等の見直しに活用する。 全体傾向をまとめ、経営指導員の支援や地域資源活用プロジェクトの実証データ、行政・関係機関等への報告資料に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

イノベーションマトリクスやローカルベンチマークなどのフレームワークを活用した経営分析を毎年実施。経営分析件数は令和3年148件→令和6年74件と縮小傾向ながら精度の高い状況分析と成長点抽出を継続している。主に補助金申請や事業承継、新規創業者の経営課題分析に活用される。

【課題】

経営分析件数は目標に若干届かなかったが高精度の状況分析が行われている。物価高騰など厳しい環境下での事業者支援・課題把握の高度化が必要であり、計画的なフォローアップや的確な伴走支援の体制を強化することが求められる。

(2) 目標

年間100件の経営分析を実施し、地域内小規模事業者の課題及び成長点を把握。迅速な支援と伴走支援により持続的な発展を促進する。

項 目	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
経営分析の件数	74	100	100	100	100	100

(3) 事業内容

周知活動	セミナーや巡回訪問を通じて、指導員・支援員が連携し、地域内小規模事業者の経営状況を継続的に把握していく。
分析対象者	管内50～100事業所の小規模事業者が対象。
分析項目	経営指標、業界比較、経年推移、課題抽出、財務分析、成長可能性評価を総合的に行う。
分析手法	イノベーションマトリクスによる定性分析とローカルベンチマークによる

財務中心の定量分析などの経営分析フレームワークを活用。また、複数回のヒアリングとアンケート調査を併用。

(4) 分析結果の活用

分析結果は経営指導やフォローアップ支援に活用し、課題把握と持続的な地域経済発展へ繋げている。結果は職員間で共有し支援の質向上に役立っている。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

当会では、経営革新、補助金申請、創業・事業承継支援を柱に、毎年30～60件程度の事業計画策定支援を実施している。専門家・指導員によるセミナー・連携機関の伴走支援は定評があり、創業支援は年3回の創業塾（R6は受講者38名）が定着、事業者自立の支援も進んでいる。

【課題】

経営指導員主導型で事業者本人の計画自走化が不十分。創業・承継計画も継続フォローや自立的改善力の底上げを図ることが課題。腹落ちする事業計画・アクションプラン策定力の育成のための継続的なフォローと、本人主体のPDCA定着を図る必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定支援は、特に売上・利益改善が必要な既存小規模事業者を対象に、単なる書類作成サポートにとどめず、事業者が自ら課題と機会を認識し、自発的に改善策を実践できる力を養うことを最重視する。経営指導員による個別伴走や、地域や関係機関とのネットワーク、DX推進専門家等の力も積極的に活用する。DX・ITを活用した経営戦略・省力化投資・デジタルツール活用・業務効率化・生産性向上等に関し、地元産品のブランド強化、地域防災計画を踏まえて、地域経済やサプライチェーンの維持に係る内容を計画に盛り込む。また、策定過程のみならず、実行段階での継続的フォローとPDCAサイクルを重視し、計画実践の自立化を図る。創業や承継ケースでは、起業家や後継者自身の将来ビジョンを整理し、伴走型でサポートを続ける。

(3) 目標

支援内容	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
事業計画策定件数	28	30	30	30	30	30
創業計画策定件数	5	5	5	5	5	5
事業承継計画策定件数	2	5	5	5	5	5
事業継続力強化計画策定件数	7	10	10	10	10	10

(4) 事業内容

支援対象	<p>【事業計画関連】</p> <ul style="list-style-type: none">● 補助金申請を予定する事業者● 経営革新計画の作成に取り組む事業者● 新分野進出・新商品の展開に取り組む事業者● DX 導入による事業効率化に取り組む事業者● 地域資源を活用したブランディングに取り組む事業者 <p>【創業計画関連】</p> <ul style="list-style-type: none">● 創業塾参加者や個別の問い合わせなどで実際に創業される方● 第二創業・事業再編を目指す事業者● 地域資源活用による新ビジネス創出を希望する方 <p>【事業継続力強化計画関連】</p> <ul style="list-style-type: none">● 自然災害や感染症等に備え、災害リスク対応を目指す事業者● 事業所立地を踏まえた防災体制の強化が必要な事業者● 従業員や取引先への供給責任・地域貢献に関心を持つ事業者 <p>【事業承継関連】</p> <ul style="list-style-type: none">● 親族内承継予定の事業者● 第三者 M&A 等を目指す事業者● 事業承継計画立案を必要とする事業者
手法	<p>【事業計画関連】</p> <ul style="list-style-type: none">● 個別面談・現地訪問による経営課題の抽出と整理を実施● 補助金・経営革新計画等の作成アドバイスおよび専門家派遣● SWOT 分析や 3C 分析を活用し計画のブラッシュアップ● DX・IT 活用のための専門指導と実地サポート● 事業者の課題や目標に応じた IT ツール（会計クラウド、受発注管理、キャッシュレス対応など）の導入計画の作成支援● デジタル販路、SNS 発信、EC サイト開設など DX による新規顧客獲得施策を事業計画の作成支援● 商品の特徴や地域資源を活かした事業コンセプト整理と、「ブランドストーリー」作成、商品の展開に関する支援● ふるさと納税への登録支援や、地域ブランド認定、プロモーション手法（広報・広告戦略）等に関する支援 <p>【創業計画関連】</p> <ul style="list-style-type: none">● 八女市、八女商工会議所との共同開催による創業塾の開催● 融資申請・資金計画の作成支援

	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業アイデアのブラッシュアップ ● 開業手続や行政申請サポート <p>【事業承継関連】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 福岡県事業引継ぎ支援センターと連携した個別相談会の定期開催 ● 日本政策金融公庫等と連携した承継計画のマッチング支援 ● M&A 等専門家との連携した承継計画の作成 ● 承継後の事業安定化、経営支援継続 <p>【事業継続力強化計画関連】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 福岡県商工会連合会と連携した個別相談会の実施 ● ハザードマップ等を活用したリスク分析および課題整理の実施 ● 事業継続力強化計画書の作成および申請支援、必要書類や申請様式の作成サポート
--	--

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】

当会では、事業計画策定後も巡回訪問や電話・メール等で継続的なフォローアップを実施している。特に経営革新計画や各種補助事業計画、創業・事業承継など多様な計画の実行段階で、個々の進捗確認や資金繰り・マーケティングの助言、専門家派遣など伴走型支援に注力しており、伴走型に重点を置いた結果、成果率は向上し（売上・利益率向上事業者数 R6：18 件）、支援の実質的な充実化も進んでいる。

【課題】

フォローアップを適切な頻度で実施することが出来るように、成果の見える化（売上・利益率等）が必要。個別支援の内容分化・体系化、支援全体の底上げと継続的な進捗管理体制強化が求められる。

(2) 支援に対する考え方

事業計画の実行支援では、計画どおりの進行だけでなく、環境変化や事業者の状況に応じた機動的な軌道修正と課題解決を重視する。進捗状況の見える化、経営指導員・専門家による定期伴走、経営データの活用を通じ、事業者の自立的な実践促進に重点を置く。創業や承継、DX 推進等、多様化するニーズに細やかに応え、成果検証を徹底するとともに、支援実績やノウハウの蓄積・職員間共有を進めて、次の課題解決へつなげる。また、事業計画と進捗状況にズレが生じている場合には、外部専門家などを投入し、その原因の追及と課題の解決の為、フォローアップ支援の強化を行う。支援先の経営力強化と持続的発展のため、計画実行後の現場密着型フォローをさらに強化する。

(3) 目標

【事業計画】

項目	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
各種事業計画フォローアップ 事業所数	30	30	30	30	30	30
フォローアップ頻度(延回数)	53	90	90	90	90	90
売上増加または利益増加の達成 事業者数	現状 把握中	15	15	15	15	15

【創業計画】

項目	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
各種事業計画フォローアップ 事業所数	2	5	5	5	5	5
フォローアップ頻度(延回数)	3	15	15	15	15	15
売上増加または利益増加の達成 事業者数	現状 把握中	3	3	3	3	3

【事業承継計画】

項目	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
各種事業計画フォローアップ 事業所数	2	5	5	5	5	5
フォローアップ頻度(延回数)	3	15	15	15	15	15
売上増加または利益増加の達成 事業者数	現状 把握中	3	3	3	3	3

(4) 事業内容

【事業計画】

- 計画実行の進捗確認を巡回および面談等で行い、到達度や課題を適宜把握し、必要な助言を実施。
- 売上・利益・集客等の実績や財務諸表を分析し、必要に応じて経営指標の修正・見直しを行う。
- マーケティング、販路開拓、パートナー連携等について専門家を活用しながら実務的な支援を実施。
- 成果検証と事業者へのフィードバックを実行し、PDCAサイクルを徹底、次期計画策定や補助金活用等に繋げる。
- DX・IT導入など新規取組の実践サポートや外部専門家を活用したデジタル化支援を推進し、

定着支援および効果の指標管理を行う。

- ブランドイメージの浸透状況や販路開拓進捗をモニタリングし、パッケージ変更や販促ツール改善などの支援を行う。
- 事業計画と進捗状況にズレが生じている場合には、外部専門家などを投入し、その原因の追及、課題の解決および計画の見直しの為、フォローアップ支援の強化を行う。

【創業計画】

- 創業後の資金繰り・集客・販促等の実務的な課題に対し、個別対応で支援を行う。
- 商圏分析やターゲット層の明確化、SNS等デジタルツール活用（情報発信）の実践支援。
- 交流会・販路紹介を通じたネットワーク拡大やロールモデル事例の共有で事業定着促進。
- 記帳支援などの基礎的な支援を継続的に行った上で、クラウド会計などITツールの導入を支援し経営の自走化を図る。

【事業承継計画】

- 承継計画実行後の経営課題や後継者の悩みを定期面談や助言でフォローアップ。
- 承継後の経営改善・新ビジネス展開など課題別に専門家や外部支援機関と連携して解決を図る。
- 売上・利益など成果指標を追跡し、継続的に経営支援・課題抽出・改善提案を実施する

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

【現状】

展示会・商談会（Food Style Kyushu 等）、DOCORE ふうおか商工会ショップ、百貨店催事等で販路拡大の支援を実施。その際、出展者へのアンケート・個別フィードバックを通じ、商品改良や新商品開発の支援も進み、BtoB 商談会への参加事業者の成約数は一定の拡大傾向にある（R6 は Food Style 参加 5 件/成約 12 件）。ネットショップ活用などの IT 活用による販路開拓支援は R6 で 74 件支援・106 件成約と拡大している。

【課題】

IT 活用の支援を促進する一方で、IT リテラシーや情報発信力に課題を抱える小規模事業者が多い現状である。一部事業者に売上実績が集中し、参加事業者全体の売上の底上げや販路の多様化が急務とされている。また、建設関連業者の斡旋も需要はあるが、各事業所の事情や連携不足から成約件数が伸び悩んでいる。

（2）支援に対する考え方

当会では、自社で独自の商品やサービスを企画・生産している事業者（特に八女ならではの商品を開発・販売している事業者）を対象に、小規模事業者の稼ぐ力の強化を目的とした販路拡大支援を実施する。展示会・商談会への出展支援に加え、事業者の成長段階や経験値に応じた伴走型の個別支援を実施する。商品開発から販路拡大までの一連のサイクルを定着させることを重視し、現場ヒアリン

グやアンケートを通じて得た生の声を分析し、顧客のニーズに基づいた商品改良や販売戦略の具体策を提案する。

また、IT ツールや SNS、EC サイトなどを活用した販路拡大を支援する中で、データ分析などを活用した販路の拡大にも取り組む。さらに、建設業者などにも情報発信とマッチング支援を通じて、地域住民と地元事業者の取引機会を創出する。

これらの取組を通じて、商品の魅力向上と発信力強化の両輪を磨き上げ、地域内外から選ばれる八女ブランドとしての価値を高め、新たな需要と雇用の創出につなげていくものとする。

(3) 目標

【BtoB 支援】

項目	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
スーパーマーケットトレードショー または東京インターナショナルギフトショーへの出店事業者数(社)	0	2	2	2	2	2
〃 成約件数(件)	0	2	2	2	2	2
Food Style Kyushu への出店事業者数(社)	5	5	5	5	5	5
〃 成約件数(件)	12	15	15	15	15	15

【BtoC 支援】

項目	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
DOCORE ふくおか商工会ショップへの出店事業者数(社)	7	8	9	10	10	10
〃 売上額/社 (円)	91,887	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000

【IT を活用した販路開拓支援】

項目	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
DX の取組による販路拡大支援事業者数/ (社)	20	20	20	20	20	20
売上高または営業利益率 3%以上増加事業者/ (社)	現状把握中	5	5	5	5	5
建築業斡旋 (件)	0	3	5	5	5	5
売上額/社 (万円)	0	60	100	100	100	100

(4) 事業内容

自社で商品の生産を行っている事業者（特に地域資源を活かした新商品・新サービスの開発に取り組む事業者）に対して、地域の魅力ある商品を対外的に発信していく手段として BtoB 支援に取り組む。

【BtoB 支援】

- 展示会や商談会出展時の事前ブース設営指導・リハーサルを実施。
- バイヤーや業界関係者とマッチングし、商談成立をサポート。
- 出展商品に対する市場評価・改良案をヒアリングし助言する。
- 取引後の支援やフォローアップにより販路拡大の定着へ導く。
- 成功事例や手法を全体に展開し、底上げと事業者満足度向上を目指す。

【BtoC 支援】

八女市ならではの商品の生産販売を行っている事業者に対して、都市部と中心とした消費者の声を直接聞く場、及び地域ブランド力を向上させていく場として BtoC 支援に取り組む。

- 地域産品の販路拡大を目的に、百貨店催事やイベント販売（DOCORE ふくおか商工会ショップ等）出展を支援。
- 売れ筋や顧客ニーズ等をアンケート調査し、事業者へ情報提供・改善を促す。
- 地域固有の資源を活用した新商品や新サービスのブランド化を推進し、百貨店催事やふるさと納税返礼品登録など多様なチャンネルで発信・拡大を図る。

【IT を活用した販路開拓支援】

- HP・SNS・EC サイト構築や SNS 広告活用方法など、実務的な IT 活用支援を行う。
- DX・IT 化に関するセミナーの開催や、個別相談・現場同行による IT 導入支援を実施。
- 支援の成果・効果をアクセス数や売上増加など数値で検証し、そのデータを次の支援策に反映させる。

【建設関連業者斡旋紹介】

- 商工会 HP の「住まい・リフォーム」の情報を充実させ、一般市民が住まいに関する相談や情報収集を行う際の、分かりやすい一次的な情報提供窓口となるよう整備する。
- 会員事業所からの外注・紹介希望に応じ、専門事業所を提案・斡旋・交渉の支援を行う。
- 一般市民の住まいに関する困りごとに対し、建設業者でデジタル商品券を利用しやすくなるよう、環境整備を進める。

9. 事業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】

当会では事業評価委員会を設置し、事業の実施状況や成果について年度初めと年度末の 2 回開催し

て事業の評価・見直しを実施している。評価委員会の構成委員は、商工会会長、八女市商工・企業誘致課担当者、外部有識者（中小企業診断士）、福岡県商工会連合会職員であり、専用の評価シートを活用した、定量的指標による成果把握を行い、評価・見直し結果を職員間で情報共有を行い、支援のPDCAサイクルに活用している。

【課題】

発達計画の目標達成が形式的な目標値のクリアを優先する傾向が見受けられる。また、事業評価委員会の開催に関しては、資料作成などの事務的な準備作業が多く、業務の負担が一部担当者に偏っている実態がある。今後は、委員会開催のための作業を効率化し、評価・見直し機能の実効性を向上させ、施策改善と一層の情報発信の強化が求められる。

（２）事業内容

毎年度本事業の実施状況や結果について次の方法で評価及び検証を行う。

①「八女市商工会経営発達支援事業」評価実施要領に基づいて、中小企業診断士の外部有識者 1名と福岡県久留米中小企業振興事務所より担当者 1名、八女市役所担当課より 1名、福岡県商工会連合会の法定経営指導員 1名による八女市商工会事業評価委員会を設置し事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提案を行う。実施状況の報告等は随時実施し、全体の評価及び見直し案提案のための評価委員会については年度末に 1回開催し意見を集約する。評価においては専用の評価シートを作成し、評価の見える化を進めるとともに事務が煩雑にならないよう評価シートの簡素化に取り組む。

②経営発達支援事業評価委員会による評価を基に常任幹事会・理事会において報告し、承認を受ける。

③評価・見直しの結果については、本会 HP に掲載して小規模事業者にも常時閲覧可能な状態にするために公表する。

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】

当会では、経営指導員・経営支援員が外部講習会や県連主催の研修会等に積極的に参加することで、支援スキルの維持・向上を図っている。OJT による現場での実践機会も重視し、巡回指導や窓口相談等の日常業務を通じて実践力を高めている。経営指導における事例の共有や、イントラネットによる情報管理・報告書の共有も進めており、組織全体の底上げも実現している。

【課題】

今後、指導員や支援員の世代交代や人事異動などにより、支援者の入れ替わりも加速していくことが予測されている。その為、個人に依存しない知見やノウハウの確実な伝承体制強化が必要である。また、IT・デジタル対応等の専門性向上や、新任者の早期戦力化、実践知の標準化と体系的蓄積も課題である。環境変化の著しい事業者ニーズへの確に対応できる組織力強化が求められている。

（２）事業内容

①外部講習会等の積極活用

【経営指導員の資質向上に関すること】

経営指導員は、福岡県や福岡県商工会連合会等の主催する外部講習会、専門家による研修、先進事例発表などに積極的に参加することとする。研修では、最新の経営環境、補助施策、デジタル化動向、事業承継等、地域の中小企業支援に必要な知見・手法を体系的に習得する。受講後は、報告書や事例共有会を通じ、全職員に内容をフィードバックし、組織内での知識共有・スキルアップにつなげる。

【経営支援員の資質向上に関すること】

経営支援員は、基礎的な知識・スキル習得を目的として、県や市、他団体主催の実務研修会、各種セミナー、現場での OJT 指導に参加する。加えて、実務の基本となる接遇・庶務研修や、経営相談時の聞き取り技法、簡易な財務分析や支援事例の共有会にも積極的に参加し、実践力の向上を目指す。経験年数や担当業務の幅に応じて、個人の力量に合わせたステップアップ研修を実施し、指導員との情報交換の場も設けて支援現場での判断力・対話力も高める。業務で直面した課題や対応事例については、定期ミーティングや職員勉強会で全体共有を図り、支援ノウハウの蓄積と標準化に努める。

②OJT 制度の導入

OJT 制度として、巡回指導や相談対応時に指導員と支援員がペアとなり現場同席を行う。日常業務を通じて実践的なスキル習得を図る。

③データベース化

経営相談や経営分析、事業計画策定支援等の活動記録・データ、成果等はイントラネットおよび専用カルテに記録・保管し、誰でも適宜参照できるような体制とする。

④IT 活用とデジタル対応力強化

IT・デジタル技術の活用研修（例えば AI 活用やクラウドサービス利用方法等）を研修に組み込む。業務効率化や事業者支援力強化のための各種アプリ・データベースの活用方法について実務教育を行う。

⑤知識の世代・職員間伝承体制の強化

新任者・若手向けメンター制度の導入や実践知継承マニュアルの策定を進めて、支援者の入れ替わりリスクに備える。人事異動時にもノウハウがスムーズに引き継がれるよう、定期的な組織内研修・情報交換会を開催する。

⑥組織力の全体最適化

全指導員が持つ知見・ノウハウを積極的に共有し、環境変化・事業者ニーズへ対応するための組織力強化を推進。専門家や外部支援機関との連携を図り、必要な知識刷新や技術向上を組織的に実現する。

1 1. 他の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

【現状】

当会では、八女商工会議所、八女市役所、日本政策金融公庫久留米支店、福岡県商工会連合会、福岡県中小企業振興センターなど多様な支援機関と定期的に情報交換や協議を重ねている。具体的には

「八女市商工業振興会議」は八女市の公的支援機関3者で、2か月に1回の情報交換を行っており、事業者の動向やニーズを共有し施策策定の提言を行うほか、創業支援や求人の募集などを連携して取り組んでいる。このほかにも、経営改善の幅広い分野で関係機関と連携し、地域事業者の現状把握や資金調達、事業計画策定等への助言・サポートを機動的に行っている。

【課題】

関係機関同士の連携は進んでいるものの、個別支援内容や課題の把握・ノウハウ共有はまだ十分とはいえない。加えて、事業者の現場ニーズの変化や経済環境の急変時には、情報伝達や支援体制の迅速なアップデートが不可欠であるため、多くの職員が外部の支援機関とも連携を図り、ノウハウ共有や関係機関とのネットワーク構築を行っていく姿勢が求められている。

(2) 取組内容

① 八女市商工業振興会議との連携

八女市商工業振興会議では、八女市役所・八女商工会議所・八女市商工会が連携して2か月ごとに協議・情報共有を実施。創業支援や事業者の課題把握、補助金・振興策の周知、将来的な事業展開などについて協働し、横断的な経営支援の充実を図る。

② 日本政策金融公庫久留米支店との連携

日本政策金融公庫久留米支店とは、資金調達や経営改善貸付の個別相談、協調融資、創業支援などの分野で緊密に連携している。金融情報や地域動向を共有しつつ、事業者への円滑な資金供給と支援体制強化に向け、定期的な意見交換や共同施策を推進する。

③ 福岡県商工会連合会、福岡県中小企業振興センターとの連携

福岡県商工会連合会や中小企業振興センターとは、専門家派遣やスキルアップ研修、経営分析・補助金申請等の伴走支援で連携を図る。連携を通じ最新の支援ノウハウや好事例情報を交換し、経営支援の質向上や新たな事業展開の促進へ活かす。

12. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

(1) 現状と課題

【現状】

八女市では、商工業と観光の連携による協議会の開催（年4～6回）や、さまざまな地域イベントへの支援を通じて、地域産業の発展と活性化を目指す取り組みが継続して行われている。小規模事業者や生産者もイベント出店や新たな商品開発を進めており、行政や関係団体との意見交換や情報共有を基盤に積極的な連携を図っている。協議会では、創業支援や主要イベントの復興が進み、関係機関同士のつながりも強化されている。

【課題】

一方で、農林業支援団体や観光団体との継続的な連携や、若手農業者・新規参入者のネットワーク拡充、地域経済の持続的な活性化に向けた新たなマッチングの創出などが課題である。また、イベント開催が天候や感染症などの外部環境の変化に左右されやすく、安定した販路やテストマーケティングの仕組みづくりも求められている。商品開発や地域資源の掘り起こしにも従来以上の工夫が必要と

されている。

(2) 事業内容

① 商工業と観光に係る協議会の開催

八女市商工会・商工会議所と八女市役所は、2月に1回程度、商工業と観光振興に係る協議会を開催する。主要イベントの再開に合わせて、各分野の現状や課題、創業支援、観光客誘致施策等について活発に意見交換・情報共有を行う。地域経済全体の活性化につながる具体的なプロジェクトや、新たな観光・ビジネス資源の開発支援事業も検討課題とし、行政や関係機関が連携してまちづくり推進を図る体制とする。

② 地域イベント等の販売の場を地域経済活性化につなげる

筑後川のみぐみフェスティバルなど各種地域イベントへの事業者の積極的な出店を推進する。これらイベントは地域住民や観光客に八女市の魅力を広く発信し、地域内外での新規販路開拓・顧客開拓の好機となる。出展事業者には商品のブラッシュアップや新商品開発のヒントとなる消費者ニーズの把握支援も行い、イベント出店後も継続した伴走支援やフィードバック、マーケティング手法の共有を行い、地域経済の底上げと小規模事業者の成長を促進する。

③ 地域資源を活用した商品開発の連携

農産物生産販売業者、製造・小売業者の商工会加入増加を背景に、新規参入者や若手生産者を巻き込んだバリューチェーンの構築を目指す。個別の生産者・事業者へのヒアリングやマッチング機会の創出から実施し、県連や振興センター、農協・森林組合等の支援機関とも連携を深める。

具体的には、地元の特産品を活用した商品企画ワークショップや、試作品のテスト販売イベント、消費者やバイヤーの声を反映できる体制を構築。新たな販路も開拓し、得られた成果や課題は関係団体共有を図り、ノウハウ蓄積・関係者のスキルアップにつなげる。こうした取り組みを着実に積み重ねることで、新規事業モデルや高付加価値商品の創出と、地域経済の持続的成長に貢献する。

(別表 2)

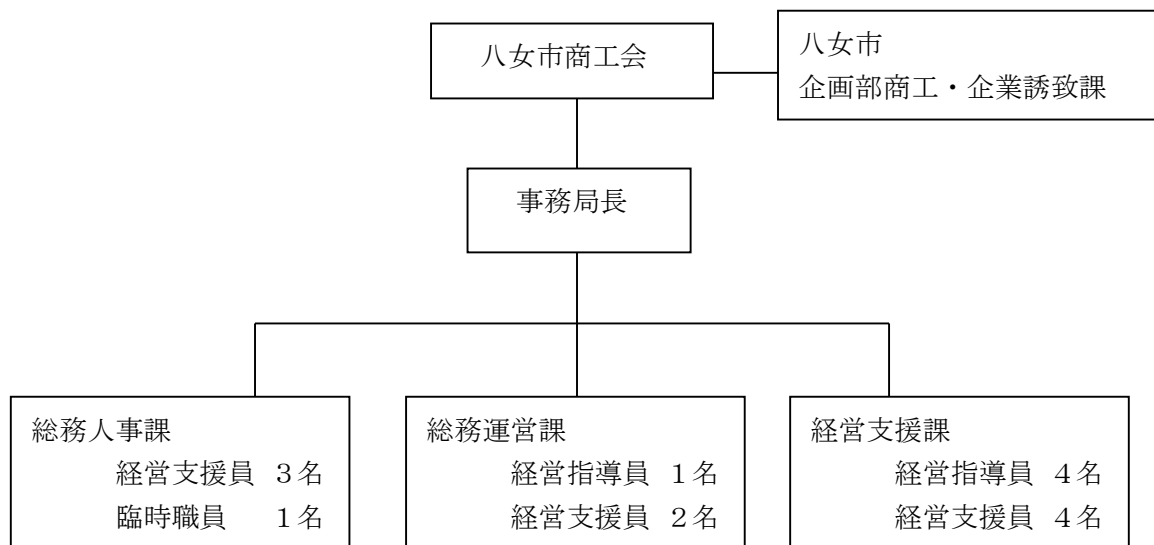
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和 7 年 1 2 月現在)

1) 実施体制

- ・ 主体：事務局長 1 名、経営指導員 5 名、経営支援員 9 名
臨時職員 1 名 合計 16 名



(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 法定指導員の氏名、連絡先

氏名 大籠 誠

連絡先 八女市商工会 電話：0943-42-0153/FAX：0943-42-0209

② 法定指導員による情報の提供及び助言

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を行う。

③ 広域経営指導員の可否

申請書に記載の経営指導員・大籠 誠は、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、関係市町村連絡先連絡先

①八女市商工会 福岡県八女市黒木町今 1314-1 電話：0943-42-0153 FAX：0943-42-0209 e-mail：yame@shokokai.ne.jp URL： http://www.yameshi-shokokai.jp/	②八女市企画部商工・企業誘致課 福岡県八女市本町 647 番地 電話：0943-24-9177 FAX：0943-24-8003 e-mail： syoukou@city.yame.lg.jp URL： http://www.city.yame.fukuoka.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	4,250	4,250	4,250	4,250	4,250
地域経済動向調査費	200	200	200	200	200
セミナー開催費	50	50	50	50	50
専門家派遣費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
需要動向調査費	200	200	200	200	200
展示会等出展費	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700
支援力向上費	100	100	100	100	100

(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
①福岡県「小規模事業指導費補助金」 ②八女市「経営改善事業費補助金」「地域振興事業費補助金」 ③商工会費収入 ④手数料収入（共済手数料、指導手数料 他） ⑤特別賦課金（創業塾受講料他）

(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
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