

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	福津市商工会（法人番号 1290005005980） 福津市（地方公共団体コード 402249）
実施期間	令和 6 年 4 月 1 日～令和 11 年 3 月 31 日
目標	経営発達支援事業の目標 ① 自立的な経営力強化による事業継続の支援と販路開拓の促進等の支援の実施 ② 小規模事業者の DX を取り入れた生産性向上の実現 ③ 創業者支援と事業承継支援による産業の新陳代謝の促進と域内の産業基盤の維持を図る ④ 小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みへつなげる
事業内容	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 「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域経済動向分析や、当会独自調査を含む景気動向分析を行い、HP にて公表する。 4. 需要動向調査に関すること 商品開発を行う事業者の商品について、アンテナショップ等で需要動向調査（消費者アンケート等）を行う。調査結果をフィードバックし、さらなる商品開発・改良や事業計画策定に活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 経営分析セミナーを実施し、事業者の理解を促し、対象事業者の掘り起こしを行う。財務・非財務分析にあたっては、対話と傾聴を通じて、事業者自らが本質的課題に気づくよう促す。分析結果は事業計画策定に活用する。 6. 事業計画策定支援に関すること 上記 3～5 で明確になった課題解決に向けた事業計画策定支援を行うとともに、創業者、事業承継者には事業の道筋を明確にするための事業計画策定支援を実施する。また労働力不足の中でより労働生産性向上に寄与できるように DX 推進セミナーや IT 専門家派遣事業を実施する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画策定事業者を対象として、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行い、自走化につなげていく。また、DX 化に取り組む事業者には、導入後の活用状況を踏まえ、外部専門家などのフォローアップも含め臨機応変に対応する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 経営分析、事業計画策定支援を行った小規模事業者の中で、地域資源を活用した商品開発に取り組む事業者を重点的に商談会等への出展支援や DX による販路開拓支援を実施する。
連絡先	商工会／商工会議所、関係市町村連絡先 ① 福津市商工会 〒811-3217 福岡県福津市中央 2 丁目 10 番 6 号 TEL：0940-42-0315 / FAX：0940-43-6502 E-mail：fukutsu@shokokai.ne.jp ② 福津市 商工振興課 〒811-3293 福岡県福津市中央 1 丁目 1 番 1 号 TEL：0940-62-5013 / FAX：0940-43-9003 E-mail：shoko@city.fukutsu.lg.jp

(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

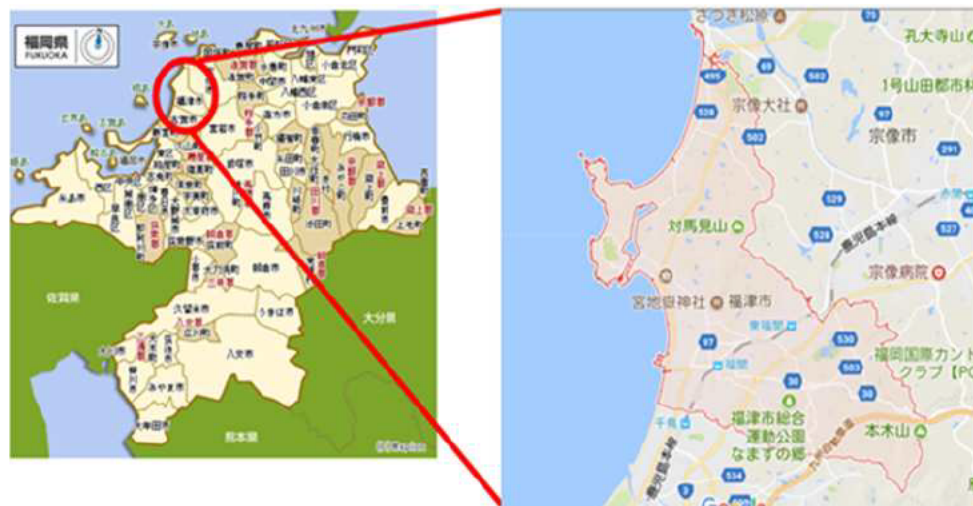
【立地、交通】

福津市は平成 17 年 1 月 24 日、旧福岡町と旧津屋崎町が合併し発足した。当会の管轄地域は福津市全域である。

福岡県の北部に位置し、福岡市と北九州市の中間にあり、北東側は宗像市、南東側は宮若市、南側は古賀市に隣接しており、西側は玄界灘に面している。

また、東部を山、西部を海に囲まれ、特に海岸一帯と宮地嶽神社周辺の山林は、玄海国定公園に指定されており、風光明媚な自然景観を形成している。

交通網は、東西に JR 鹿児島本線、国道 3 号が延び、海岸線と併行して国道 495 号が走っており、近くには九州自動車道若宮インター、古賀インターもあり、広域的な交通利便性にも富んでいる。



【人口推移】

昭和 35 年以降の大規模団地の開発により、昭和 60 年には人口 47,504 人となり、昭和 35 年の約 23,600 人と比べて 2 倍を超えるまで増加した。

また、平成 12 年以降、人口は横ばい傾向であったが、福岡駅東土地区画整理事業による大規模な宅地開発や下水道普及率の急速な向上等により平成 24 年頃から毎年転入超過となっている。(福津市人口ビジョンより抜粋)

令和 2 年の国勢調査によると福津市の総人口は 67,033 人で、昭和 60 年の人口 47,504 人と比べ、35 年間で約 1.41 倍の伸びを示しており、現在も人口は増加傾向にある。(図表 1)

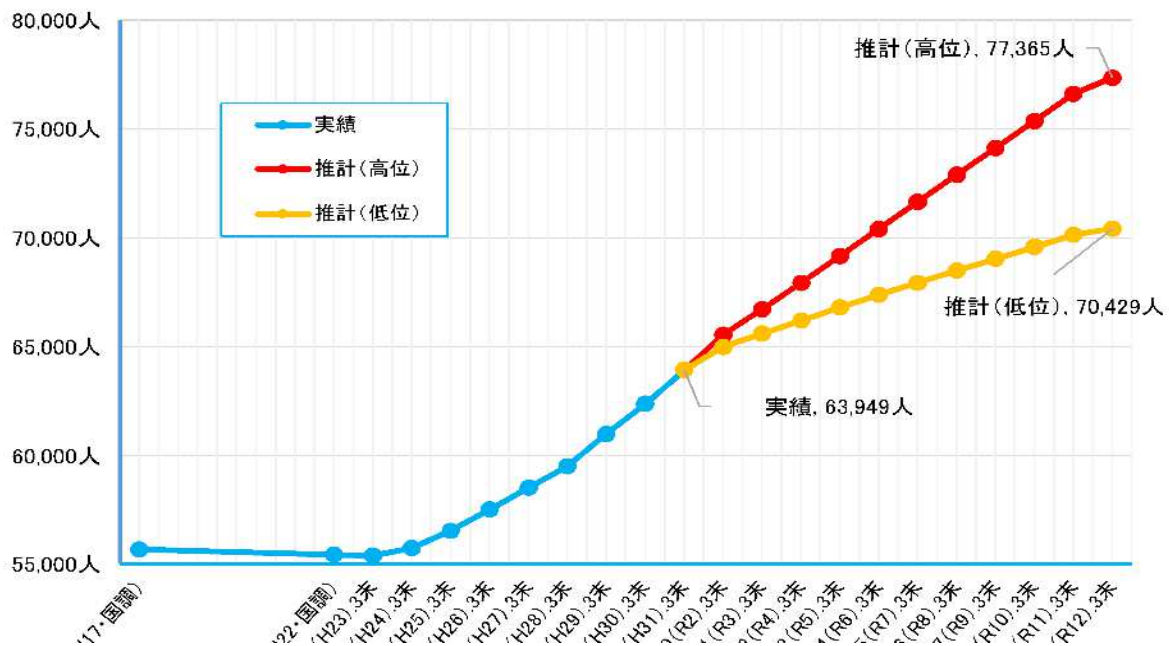
福津市まちづくり基本構想の人口推計においては、令和 12 年には高位推計でおよそ 77,365 人、低位推計でおよそ 70,429 人まで増加すると推計している。(図表 2)

図表 1. 福津市(旧福岡町、旧津屋崎町)人口の推移 (区分：年)(単位：人、世帯)

区分	S 60	H2	H7	H12	H17	H22	H27	R2
総人口	47,504	49,573	54,144	55,778	55,677	55,431	58,781	67,033
世帯数	13,345	14,571	16,983	18,690	19,492	20,482	22,272	26,534
平均世帯人員	3.56	3.4	3.19	2.98	2.86	2.71	2.64	2.53

出典：「S60 年～R2 年国勢調査より抜粋」

図表 2. まちづくり基本構想における人口推計（出典：福津市まちづくり基本構想より抜粋）



【福津市の産業】

福津市の産業特性は、産業別就業人口（図表 3）からみると、第 1 次産業の減少が続いており、平成 2 年から平成 27 年までの 25 年間で 4 割以上減少している。第 2 次産業及び第 3 次産業は平成 22 年頃まで減少傾向にあったが、その後平成 27 年には増加に転じ、それに伴い市全体の就業人口も増加している。

その他、本市の時間帯別滞在人口推移(図表 4)では、平日の流出傾向が顕著であり、周辺自治体へ通勤・通学しているものと考えられる。一方で、休日の昼間における滞在人口が国勢調査人口を上回っており、大型商業施設「イオンモール福津」への誘客効果等によるものであると考えられる。

また、福津市はユネスコの世界文化遺産に登録された新原・奴山古墳群をはじめ、津屋崎千軒の歴史的な町並み、宮地嶽神社、かがみの海や海岸沿いのカフェやマリンスポーツなど、観光資源に恵まれており、平成 29 年の市町村別観光入込総数は約 561 万人であり、県内で 5 位（福岡市・北九州市除く）の状況である。（福津市人口ビジョンより抜粋）

図表 3. 福津市の産業別就業者数の推移

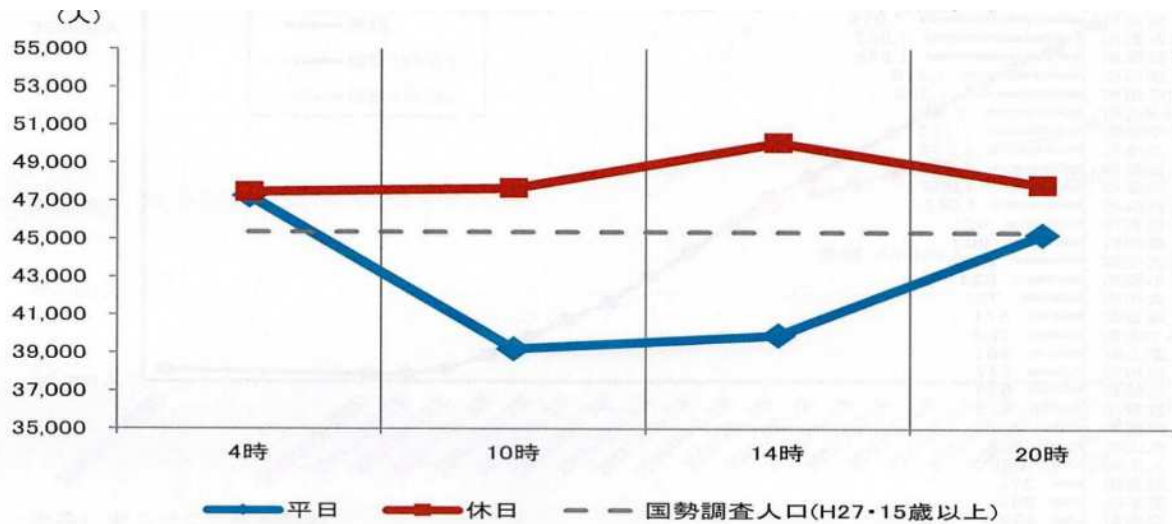
(単位：人)

区分	平成 2 年	平成 7 年	平成 12 年	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年
15 歳以上就業者数	21,055	24,570	25,358	24,805	23,014	24,581
うち第 1 次産業	1,433	1,306	1,223	1,212	844	818
うち第 2 次産業	5,514	6,071	5,957	5,187	4,733	4,918
うち第 3 次産業	14,108	17,193	18,178	18,406	17,437	18,845

注 15 歳以上就業者数は、職業不詳を除く

出典：国勢調査より

図表 4. 福津市の時間帯別滞在人口（15 歳以上）（2019 年 6 月）



出典：福津市人口ビジョン 2020 年 12 月改訂より

【商工業者の推移】

商工業者については、平成 29 年は 1,423 事業者であったが、人口増加や大型商業施設の開業を機に多くの商工業者が市内へ流入・開業等で増加に転じている。それに伴い、小規模事業者数は増加傾向にある。（図表 5）

図表 5. 福津市内商工業者及び小規模事業者数の推移（単位：者）

区分	平成 29 年度	令和 4 年度	増加数
小規模事業者数	1,108	1,127	19
商工業者数	1,423	1,592	169

出典：「平成 29 年度、令和 4 年度商工会実態調査」福岡県商工会連合会発行より抜粋

市内商工業者の業種別内訳については、小売業・飲食業の割合が全体の約 50%を占めており、県内商工会地区全域と比較しても高い数値を示している。

図表 6 における「割合」の値から、小規模事業者においても小売業及び飲食業は相応の割合で高い傾向にあり、イオンモール福津や大型チェーン店の出店以降、開業や移転流入が相次ぎ競争が激化している。

図表 6. 福津市内商工業者及び県内商工会地区全域商工業者の業種別内訳（単位：者）

区域	合計	商工業者の業種別内訳						
	構成比	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業	その他
福津市内	1,592	234	79	67	568	225	347	72
	100.00%	14.7%	4.96%	4.21%	35.68%	14.13%	21.80%	4.52%
県内商工会地区全域	50,725	9,256	4,640	2,639	11,160	5,673	13,280	4,077
	100.00%	18.25%	9.15%	5.20%	22.00%	11.18%	26.18%	8.04%

出典：「令和 4 年度商工会実態調査」福岡県商工会連合会発行より抜粋

【業種別の景況感】

＜商業＞

福津市は立地や交通の利便性等により人口も増加し大都市近郊の住宅都市という性質が強い。

JR 福間駅近隣には商店街も形成されているが、ここ数十年の間に同商圈内に、超大型ショッピングセンターやドラッグストア等の大型店や全国展開の飲食店・小売チェーン店舗が新たに進出し、その影響を受け、商店街等も厳しい競争を強いられている。

さらに、顧客の高齢化による利用客の減少や新型コロナの影響によるネットショッピングやテイクアウト・デリバリーサービスの利用の増加等、消費者購買行動も大きく変化してきている。こうした状況に対応するため、地域の小規模事業者は、独自の商品やサービスを開発したり、ネット販売やキャッシュレス決済への対応を進めたりしている。

また、パート・アルバイト等の募集をしても近隣の大都市である福岡市や条件の良い大型店舗に就労されるなど、人手不足も大きな課題となっており、小規模事業者はDX等の活用による生産性の向上に迫られている。

＜工業＞

福津市には大規模な工業団地のような産業集積はなく製造業の割合は低い。建設業については、人口増加に伴う住宅地開発や公共事業等の影響もあり、一定の需要はあるが、福岡市や県外の業者等が進出し、特に一般個人宅向けのリフォームや改修等工事について、商圈の顧客を奪われているケースが多くあり、市内の建設業者もインターネットやSNS等を活用した販路開拓を検討している事業者が増えてきている。

【特産品等】

福津市の特産品としては、農産物・水産物が中心であり、カリフラワー・イチゴ・キャベツや県内有数の水揚げである真鯛等を中心に福津ブランドとしてPR活動を行っている。

また、既存の「あんずの里市」、「ふれあい広場ふくま」や「お魚センターうみがめ」等の直販施設を有効活用するとともに地産地消の推進も進めている。



福津ブランドのカリフラワー



福津ブランドの天然真鯛茶漬

福津市の観光としては、福津市の海岸は、透明度が高く、遠浅の砂浜が広がる「かがみの海」として知られており、福間海岸は、福岡県内でも有数の海水浴場として人気がある。

また、新原・奴山古墳群をはじめとする、多くの歴史・文化遺産があり、新原・奴山古墳群は、古墳時代に築造された古墳群で、2017年に世界文化遺産に登録されている。

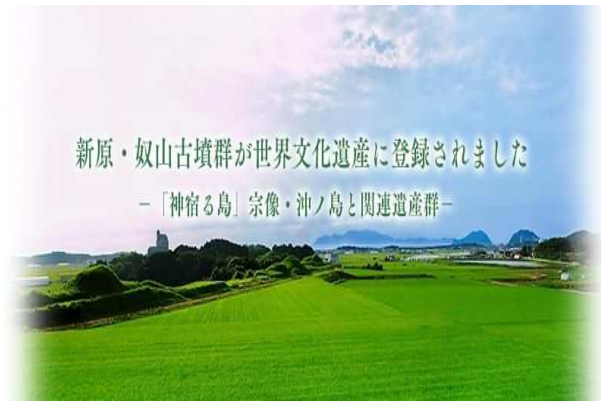
その他、光の道で有名な宮地嶽神社や江戸時代から昭和初期まで海上交易と塩田により栄えた町並みの当時の面影をしのぶ建物が今も残っている津屋崎千軒も人気の観光スポットとなっている。



かがみの海



宮地嶽神社



世界遺産 新原・奴山古墳群



津屋崎千軒

【福津市まちづくり計画 「まちづくり基本構想」について】

福津市まちづくり計画 「まちづくり基本構想」では、7つのテーマ別目標像を設定しており、その中の一つとして「地域産業：地域の産業が経済を支えるまち」をテーマに掲げ、2030年（令和12年）の姿を以下のとおりイメージしている。

◆福津市の2030年のイメージ

- ・地域経済の活性化に向けて、持続可能な観光開発と農業・水産業の担い手育成、起業・継業者支援の取り組みが推進され、市内の経済循環を促す基盤がだんだんと整いつつあります。
- ・農水産物の地産地消や6次産業化※も進み、安全で豊かな食生活を支えています。
- ・豊かな自然環境や対話的な深い学びの魅力にひかれた人財が多数移住したり、新しい居住スタイルを楽しんだりしています。
- ・遠隔地にある職場とインターネットでつながって仕事をする人、新しいアイデアを事業化する起業家などが、福津での質の高い暮らしを楽しみながら、働いています。
- ・農業・水産業分野でも新しい技術を生かして活躍する、新たな担い手が生まれています。

※6次産業化＝農業や漁業などの第1次産業に製造業などの第2次産業と小売業などの第3次産業を掛け合わせることで、第1次産業の生産物に新たな付加価値を生み出す取り組み

◆福津市の取組方針

これらを実現する為の福津市の取組方針として、市場競争力が高い地域産業を育成し、働く場を増やすこと。市外に流出していた購買力を市内に取り戻し、市内消費額をさらに増やすことと合わせ、地域内で経済が循環するまちをめざす事を掲げ3つの具体的基本方針に取り組むこととしている。

☆基本方針1. 農水産業分野の収益性を向上させ、担い手を育てる

☆基本方針2. 多様な産業が連携し、地産地消を促進する

☆基本方針3. 起業・継業促進と事業所誘致で、働く場を増やす

②課題

◆小規模事業者の経営基盤の強化及び販路開拓支援

- ・大型店・チェーン店の出店増加に伴い、小売・飲食業の売上減少、商店街が衰退している。市内の人口は増加傾向で需要増加は見込める為、大型店等との競合を避けた、小規模事業者の強みを活かした経営基盤の強化が求められる。
- ・大型商業施設「イオンモール福津」の開店以降、小規模事業者は顧客離れが続いており、売上減少傾向にある。一方、域外からの消費者の流入は増加している為、関連事業者の増加等の効果はあるものの、小規模事業者との連携が不十分である。「イオンモール福津」も地域事業者と連携姿勢がある為、今後は「イオンモール福津」との連携強化が求められる。

◆労働力不足に対応した生産性向上の為のDX等の活用支援

- ・新型コロナウイルスの影響もあり、対面での購入から非対面での購入へと消費者の行動の変化が急速に進んだ事もあり、インターネットやキャッシュレス決済、デジタル技術等を取り入れた経営は必須となってきており、その変化に対応できない小規模事業者への支援が重要である。
- ・労働力不足は全ての業種で生じており、市内小規模事業者にとっても深刻な問題であり、DXを活用した問題解決の支援が必要である。

◆創業者支援、事業承継支援

- ・市内人口の増加の影響もあり、創業の希望者が年々増加しており、創業による雇用創出等の地域活性化の為に支援と育成が必要であるとともに、経営者の高齢化による廃業防止の為に円滑な事業承継の支援が求められる。

◆経営力再構築伴走支援に基づく支援

- ・勘と経験に基づいた成り行き経営を行う小規模事業者が依然として多く、急な経営環境の変化に対応する事が困難な面がある為、成り行き経営の脱却が求められる。
- ・経営者との対話と傾聴を通じて、事業者が抱える本質的な課題に気づくよう促し、内発的な動機づけにより事業者の潜在力を発揮させ、課題解決に至るよう側面的な支援が求められる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

【10年程度を見据えた小規模事業者に対する振興の在り方】

福津市の10年先を見据えると、人口増加に伴う需要の拡大は予想できるものの、人手不足に加えて大型チェーン店等の進出による競争の激化、更に、IT社会への対応など小規模事業者を取り巻く環境は、益々厳しくなっていく事が予想される。

このような地域を取り巻く現状と課題を踏まえ、福津市まちづくり計画「まちづくり基本構想」における将来のイメージを福津市と共有した、地域経済を支える小規模事業者の持続的発展に向けての振興の方向性については、以下の通りと考える。

- ①小規模事業者の持続的発展の為に、事業活動を担う人材の確保及び育成、必要な資金の円滑な供給、販路開拓の促進等の支援を行い経営基盤の強化及び販路開拓を目指す。
- ②小規模事業者の限られた経営資源を最大限に活用する為、生成AI・DX等の活用支援を行い、生産性向上支援を目指す。
- ③創業者支援による産業の新陳代謝を促すと共に、事業承継支援による域内の産業基盤の維持をめざし、福津市の地域活性化に貢献する。
- ④経営力再構築伴走支援を行い、小規模事業者が課題を把握し具体的な対策を打ち立てる事により、経営環境の変化へ柔軟に対応し、事業者の成長を促進する事を目指す。

◆福津市の計画に対して商工会が連動できる事

商工会として「地域産業：地域の産業が経済を支えるまち」を実現する為に福津市と連携して取り組める事として、次の支援が可能。

福津市の基本方針より	福津市商工会が連動できる事
農水産業分野の収益性を向上させ、担い手を育てる	6次産業化への支援とDXを促し生産性向上を支援する。
多様な産業が連携し、地産地消を促進する	地域の商工業者の連携支援と地域資源を活用した新たな商品創出を支援し、DXを活用した地域内外の販路開拓を支援する。
起業・継業促進と事業所誘致で、働く場を増やす	経営力再構築の伴走型支援を行うことにより、地域の商工業者の経営基盤強化、創業者支援と事業承継支援を実施する。

(3) 経営発達支援事業の目標

福津市のまちづくり基本構想の実現に向けた、地域小規模事業者の持続的発展と経営基盤の安定化に資する取り組みとして、福津市商工会の経営発達支援事業について以下の目標を掲げる。

目標1：自立的な経営力強化による事業継続の支援と販路開拓の促進等の支援の実施

目標2：小規模事業者のDXを取り入れた生産性向上の実現

目標3：創業者支援と事業承継支援による産業の新陳代謝の促進と域内の産業基盤の維持を図る

目標4：小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みへつなげる

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標1：自立的な経営力強化による事業継続の支援と販路開拓の促進等の支援の実施

- ・激変する環境変化に対応し、業務改善を図っていく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。
- ・「経営分析」を通じて本質的課題を把握し、マル経融資等の金融支援を行う。
- ・将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。
- ・売れる商品づくりに向けて「イオンモール福津」等との連携による小規模事業者の販路開拓の支援を行う。

目標2：小規模事業者のDXを取り入れた生産性向上の実現

- ・新型コロナウイルスの影響もあり、対面での購入から、非対面での購入へと消費者の行動の変化が急速に進んだ事もあり、インターネットやキャッシュレス決済、デジタル技術等を取り入れた経営は必須となっており、その変化に対応できない小規模事業者への支援を行う。
- ・労働力不足については、市内小規模事業者にとっても深刻な問題であり、限られた経営資源を有効に活用する為、DXを取り入れた生産性向上支援を行う。

目標3：創業者支援と事業承継支援による産業の新陳代謝の促進と域内の産業基盤の維持を図る

- ・創業者育成支援として、創業者に対する事業計画策定支援等の個別支援を行うことで地域内の創業を促し、市内の産業の新陳代謝の促進と雇用の確保を図る。
- ・創業希望者や事業拡大を検討する小規模事業者へ第三者事業承継の提案と事業計画策定支援を福岡県事業承継・引継ぎ支援センター、日本政策金融公庫と連携して行う。
- ・高齢化した経営者への円滑な事業承継を行うため、承継先支援・課題抽出など承継計画策定を支援するため、専門家や福岡県事業承継・引継ぎ支援センターと連携した支援を行い、事業承継にかかる補助金等も同時に支援し、事業承継の円滑化を図り域内の産業基盤の維持を図る。

目標4：小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みへつなげる

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

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地域の経済動向調査については、福津市と連携した事業者アンケート調査を必要に応じて実施したが、国や福岡県、福岡県商工会連合会などからの依頼により実施されている各種調査や景況報告などは個別に事業者からヒアリングにより実施する形式であり、全体的に受動的な調査実施に留まっている。また、HP にて公表等の情報発信は実施していない。

【課題】

調査結果等の情報は、個別に職員が管理し、商工会内で共有されていない。そのため、情報を整理し、経営指導員が持つ経営支援・金融斡旋の情報と経営支援員が持つ労務・経理・税務支援の情報等について組織内で共有化を図る必要がある。

また、調査では、地域経済の景況感、経営上の課題など基本的な事項について RESAS を活用して把握するとともに、商工会独自の景気動向調査を実施する。その調査結果については、商工会内部での共有データ化等により組織内共有を図る必要がある。

その他、事業者への提供という視点から整理・加工し、巡回窓口相談での情報提供に加え、HP にて公表する等して適宜情報発信を図る必要がある。

(2) 目標

実施事業	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域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	2 回	2 回	2 回	2 回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

地域における事業者に対し、事業者の限られた経営資源を効率的に費やすことが出来る様、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【調査手法】

経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】⇒下記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

- ・「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析
- ・「まちづくりマップ・From-to 分析」→人の動き等を分析
- ・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

②景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年2回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を郵送、Googleフォームを利用して回答を集計する。

経営指導員等が回収したデータを整理し、中小企業診断士と連携し分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者 100 者（建設業、製造業、卸売業、小売業、飲食業、サービス業）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等

(4) 調査結果の活用

- ・調査した結果は HP に掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回等指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

需要動向調査に関しては、商品改良に向けての消費者アンケートを実施することが一部商品については出来たが、新型コロナウイルスの影響で各種イベントが中止となり、多くは出来なかった。

【課題】

消費者のニーズは、社会状況や流行に左右され、変化するスピードが速い傾向にある。一方で、小規模事業者は、これまでの経験と限られた情報で商品を開発・改良することが多く、消費者ニーズにマッチしないケースも散見された。

消費者のニーズや購買行動を把握し、それに応じた商品開発やマーケティング施策を実施することができる調査と、その調査結果を事業者に適時適切に提供することが必要である。

(2) 目標

実施事業	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①商品開発・改良の調査対象事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
②消費者アンケート調査/対象事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(3) 事業内容

①商品開発・改良の調査（県内及び県外の JR 博多駅周辺利用者）

商品開発・改良を希望する小売業・飲食業 2 者において、福岡県商工会連合会が運営する常設のアンテナショップ DOCORE を活用した消費者アンケート調査を実施し、調査結果を専門家と連携してフィードバックすることで、商品開発・改良に反映する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

調査手法	内容
情 報 収 集	「DOCORE」の従業員による、来店客向けのヒアリングを実施（年 1 回）。
情 報 分 析	調査結果を経営指導員等で分析し、「DOCORE」と連携した専属の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。
サ ン プ ル 数	来店者 30 人
調 査 項 目	味、パッケージ、分量、大きさ、価格等
調査結果の活用	調査結果は、経営指導員等が当該事業者に専門家と同行し直接説明する形でフィードバックし、経営分析や更なる商品の改良につなげていく。

②消費者アンケート調査（市内及び市内近郊）

市内での商品周知と改良を検討する小売業・飲食業 3 者において「イオンモール福津」施設内又は商工会主催イベントで来場者へのアンケート調査を実施する。

調査手法	内容
情 報 収 集	経営指導員等による、来場者向けのヒアリングを実施（年 1 回）。
情 報 分 析	調査結果は、専門家に意見を聞きつつ経営指導員等が分析を行う。
サ ン プ ル 数	来場者 30 人
調 査 項 目	味、パッケージ、分量、大きさ、価格等
調査結果の活用	調査結果は、経営指導員等が当該事業者に専門家と同行し直接説明する形でフィードバックし、経営分析や更なる商品の改良につなげていく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現在は、金融指導や税務指導を行っている事業者及び経営革新や持続化補助金等の各種補助金の申請支援事業者等に対して財務分析や経営分析をその都度実施しているが、統一的・画一的な分析は行っていない。また、非財務分析は全部の事業者へは実施していない。

【課題】

小規模事業者にとって社会情勢の急激な変化や大型チェーン店等の進出による競争の激化に対応する為には、大型店との差別化や事業者間の連携、売れる商品づくり等も踏まえた、経営分析を行うことは非常に重要である。

その為、対話と傾聴を通じて財務分析や非財務分析を実施することで、事業の現状を正しく把握し、本質的な課題に気づくよう促す。そのうえで、将来の自走化に向けてDX化も含めた効果的な事業計画を策定することが可能となる。

今後は、小規模事業者へ経営分析支援を通じて十分に理解させる必要がある。

(2) 目標

実施事業	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①セミナー開催件数	-	4回	4回	4回	4回	4回
②経営分析事業者数	30者	80者	80者	80者	80者	80者

(経営分析事業者数＝経営指導員等4名×20者)

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

ア) 経営分析セミナーの開催

実際に参加者自らが経営分析を行うセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、資金繰り、金融支援の要否も含め実現可能な事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行う。

【募集方法】

チラシを作成し、HP掲載や商工会会員へ郵送で広く周知し、巡回・窓口相談時にも案内する。

【参加者数】

40名

イ) 調査や巡回・窓口相談による掘り起こし

地域の経済動向調査（景気動向分析）及び需要動向調査を実施した事業者、巡回相談や窓口相談等を通じて、売上向上を図る事業者、販路拡大を目指す事業者等を中心に経営分析が必要な事業者の掘り起こしを行う。なお、経営分析については、対話と傾聴を通じて、事業者自らが本質的な課題を抽出し、強み等の気づきを与えることを基本姿勢とする。

②経営分析の内容

【対象者】

金融指導、税務指導、補助金支援を行った事業者並びに経営分析セミナー参加者及び調査や巡回・窓口相談による支援を行った事業者の中から、意欲の高い80者を選定。

【分析項目】

定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。

財務分析：直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

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

(内部環境)		(外部環境)
・商品、製品、サービス	・デジタル化、IT活用の状況	・商圏内の人口、人流
・仕入先、取引先	・事業計画の策定・運用状況	・競合
・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産	・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」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営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。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、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。
- ・分析結果は、データベース化し内部共有すること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】

事業計画は、事業の目的や目標を達成するための道筋を明確にするものであり、事業計画を作成することによって、経営者が事業の全体像を把握し、意思決定をすることができる非常に重要なものであるが、作成に意欲的な事業者は少なく、資金調達や補助金申請等のために必要に迫られて作成するケースが多い。

また、創業希望者が成功するためには、事業計画を作成することが重要であるが、作成が大変な作業であるという理由や、必要性を理解していないという理由で創業希望者の大半が事業計画を作成していない。

【課題】

小規模事業者は、急変する社会情勢の変化を常に把握し、経営戦略を適切に変更していくことが重要である。その為、小規模事業者に事業計画策定の意義を理解してもらい、勘と経験に頼った経営からの方向転換を促し、小規模事業者の経営改善と売上向上を目指し大型店との差別化や事業者間の連携、売れる商品づくり等も踏まえ、DX化も含めた効率的な事業計画の策定支援が必要である。

また、創業者における事業計画は、創業希望者が自分の事業を成功させるための道筋を明確にするものであり、事業計画は、金融機関などの第三者に対して、自分の事業の将来性を説明するための資料としても活用できる重要な資料として作成を支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

- ・小規模事業者にとって事業計画策定がなぜ重要なのかを理解してもらう為に事業計画策定のメリットを成功事例等に基づき具体的に説明し、加えてノウハウ等を提供する。
- ・事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。
- ・「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、「5.」で経営分析を行った事業者の5割程度/年の40者の事業計画策定を目指す。
- ・「5.」で実施するセミナーを通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得、現状を正しく認識した上で、事業者自らが経営の本質的課題を認識し、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。
- ・金融支援が必要と思われる事業者には、マル経融資等の活用も含めた事業計画策定支援を行う。
- ・事業計画策定へのハードルを下げる為に持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。
- ・創業者への支援については、事業計画策定を必須とする伴走支援を行い、また事業承継支援が必要な小規模事業者に対しては、福岡県事業承継・引継ぎ支援センター、日本政策金融公庫等と連携して実現可能な事業計画策定支援を行う。

(3) 目標

実施事業	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①DX推進セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー	-	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数※1	30者	40者	40者	40者	40者	40者
③創業計画策定支援者数※2	14者	16者	16者	16者	16者	16者
④事業承継計画策定事業者数※3	1者	4者	4者	4者	4者	4者

※1. 事業計画策定支援目標数は、経営分析を行った事業者80者のうち5割/年を設定

※2. 創業計画策定支援者数は、経営指導員等4名×4者を設定。

※3. 事業承継計画策定事業者数は、経営指導員等4名×1者を設定

(4) 事業内容

①DX 推進セミナー開催及び IT 専門家派遣の実施

【DX 推進セミナー】

DX 推進に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際の生産性向上のための DX 推進に向けた IT ツールの導入や EC サイト活用等の取り組みを推進していくために、セミナーを開催する。

項 目	内 容
支 援 対 象	DX に関する基礎知識を習得希望者や DX の実践に向けた IT ツールの導入や EC サイト活用等の取り組みを推進する事業者及び経営分析実施事業者
募 集 方 法	商工会 HP 及び募集チラシの配布、経営分析支援事業者への連絡
講 師	IT 専門家
回 数	年 1 回
カリキュラム	・ DX 総論、DX 関連技術（クラウドサービス、AI 等）や具体的な活用事例 ・ SNS を活用した情報発信方法 ・ EC サイトの利用方法等
事 業 者 数	30 者程度

【IT 専門家派遣】

セミナーを受講した事業者や、労働力不足など生産性向上のための DX 化の必要性が高いと思われる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・経営指導を行う中で必要に応じて IT 専門家派遣を実施する。

項 目	内 容
支 援 対 象	DX に関する取り組み意欲の高い事業者
募 集 方 法	商工会 HP 及び募集チラシの配布、セミナー参加事業者への連絡
支 援 者	IT 専門家
回 数	年 16 回
支 援 内 容	・ SNS を活用した情報発信方法 ・ IT ツールの導入相談、導入支援 ・ EC サイトの利用方法等
事 業 者 数	8 者程度

②事業計画策定セミナーの開催及び専門家による個別相談窓口の設置

【事業計画策定セミナー】

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。

項 目	内 容
支 援 対 象	事業計画策定に意欲がある事業者及び経営分析を行った事業者
募 集 方 法	商工会 HP 及び募集チラシの配布、経営分析支援事業者への連絡
講 師	中小企業診断士等の専門家
回 数	年 1 回
カリキュラム	・ 事業の概要把握・事業の目的設定・事業の目標設定・事業の戦略立て ・ 実行計画策定・収支計画作成
事 業 者 数	20 者程度

【専門家による個別相談窓口の設置】

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又は経営分析を行った事業者に対して、経営指導員等による対話と傾聴を通じて事業計画策定を支援し、専門家から、計画内容についてのアドバイスや今後の実施に係る指導等を行う。

項 目	内 容
支 援 対 象	セミナーを受講した事業者又は経営分析を行った事業者
募 集 方 法	商工会 HP 及び募集チラシの配布、セミナー参加事業者への連絡
支 援 者	中小企業診断士等の専門家
回 数	年 16 回
支 援 内 容	事業計画策定に係る個別支援
事 業 者 数	40 者程度

③創業計画策定

福津市まちづくり計画「まちづくり基本構想」の基本方針に挙げている起業・継業促進による雇用の場の増加を目指して、福津市と連携を行い専門家と経営指導員等による計画策定の個別支援を実施する。

項 目	内 容
支 援 対 象	創業予定者及び創業 5 年未満の小規模事業者
募 集 方 法	福津市 HP、商工会 HP、募集チラシの配布周知
支 援 者	中小企業診断士等の専門家
回 数	年 64 回
支 援 内 容	事業計画策定、資金調達、税務等
事 業 者 数	16 者程度

④事業承継計画策定

事業承継支援については、経営分析を行った事業者等から事業承継が必要な事業者を掘り起こし、福岡県事業承継・引継ぎ支援センター、日本政策金融公庫等と連携して、事業承継計画の策定支援を行う。

項 目	内 容
支 援 対 象	承継予定者
募 集 方 法	経営分析を行った事業者等のうち、事業承継が必要と想定される事業者への連絡
支 援 者	福岡県事業承継・引継ぎ支援センター、日本政策金融公庫等
回 数	年 16 回
支 援 内 容	承継予定者に対し経営指導員等若しくは専門家派遣を利用し、事業承継事業計画策定支援を行う。
事 業 者 数	4 者程度

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】

経営革新や補助金申請支援に伴う事業計画策定を実施した事業者に対して、事業進捗状況の確認などのフォローアップのヒアリングを随時、必要に応じて実施している。

事業計画と実際の進捗状況が異なるケースも多く、計画の見直しを適切に実施せずに、計画した事業が出来ない事もある。

【課題】

事業計画策定後の実施支援は、事業計画を成功させるための重要な要素である。実施支援を行うことで、事業者は事業計画を実行する過程で問題となった事を把握し、事業の円滑な見直しが可能となる事に加え、経営指導員等の支援により客観的に問題をとらえる事により、効率的に問題解決することができる。その為にも事業計画策定事業者への定期的な連絡と情報提供を実施する事が必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業者が自ら考え課題を設定、行動し、成長できるように計画の進捗状況をフォローアップし、需要動向調査や消費者アンケート等をフィードバックするとともに、対話と傾聴を通して、よく考える事や経営者と従業員と一緒に作業を行うことで、現場レベルで当事者意識を持って取り組むことを促し、事業者の自走化のための内発的動機づけと潜在力の引き出しにつなげていく。

事業計画等を策定した全ての事業者を対象にフォローアップを行うが、事業計画等の進捗状況や事業者の課題等により、巡回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し巡回数を減らしても支障ない事業者を見極めていく。

(3) 目標

実施事業	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
計画策定フォローアップ 対象事業者数	30 者	40 者	40 者	40 者	40 者	40 者
計画策定フォローアップ頻度 (延回数)	118 回	150 回	150 回	150 回	150 回	150 回
売上増加 事業者数	-	7 者	7 者	7 者	7 者	7 者
利益率 3%以上 増加の事業者数	-	7 者	7 者	7 者	7 者	7 者
創業者フォローアップ事業者数	14 者	16 者	16 者	16 者	16 者	16 者
創業者フォローアップ頻度 (延回数)	56 回	64 回 (16 者×4 回)	64 回 (16 者×4 回)	64 回 (16 者×4 回)	64 回 (16 者×4 回)	64 回 (16 者×4 回)
事業承継フォローアップ事業者数	1 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
事業承継フォローアップ頻度 (延回数)	2 回	16 回 (4 者×4 回)	16 回 (4 者×4 回)	16 回 (4 者×4 回)	16 回 (4 者×4 回)	16 回 (4 者×4 回)

(4) 事業内容

計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が独自様式の手続きシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

また、DX化として、ITツールを導入した事業者には、導入後の活用状況を踏まえ、フォローアップを行う。その頻度については、事業計画策定40者のうち、10者は2か月に1回(10者×6回)、15者は四半期に1回(15者×4回)、他の15者については年2回(15者×2回)とする。

創業計画策定16者及び事業承継計画策定4者の頻度については、原則四半期に1回とする。

ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく、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策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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】

地域内の小規模事業者の多くは、オンラインによる販路開拓等に関心があるものの、高齢化、知識不足、人材不足等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みが進んでいない。

商圏も近隣の限られた範囲にとどまっており、大型店との連携は行っておらず、展示会等への出展事業者は少ない現状である。

【課題】

若い世代の事業者は独自に商品・サービスの開発やIT導入を行っている事業者数が増加している一方で、小規模事業者の経営者の多くは高齢であり、ITに対する知識や習熟度が低く、またITを活用した販路開拓等のDXに関する知識や情報に加えて、DXを進めるための人材も不足している。今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取り組みを支援していく必要がある。

また、大型店等との連携の支援やこれまで実施している展示会等の出展の事前・事後のフォローの充実も必要であり、改善して実施する。

(2) 支援に対する考え方

経営分析、事業計画策定支援を行った意欲ある事業者の中で、特に地域資源を活用した商品開発に取り組む小売業及び飲食業の事業者を重点的に支援する。

福津市内においては、「イオンモール福津」との連携により展示会の機会創出を目指す、福岡都市圏で開催する展示会等については自前で開催する事が困難である為、「DOCORE ふくおか商工会ショップ」への出品支援を利用する。さらに九州又は全国規模の商圏を目指す場合は、「Food EXPO Kyushu」等を利用する。また、出展に際しては、経営指導員等が商談の事前準備・事後のバイヤーへのフォローの仕方など出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな支援を行う。

合わせて、地域の商工業者の連携と地域資源を活用した新たな商品創出の支援の観点から、出展者同士の情報共有や農水産業事業者の情報提供を行う。

また、DXに向けた取り組みとしては、取り組みに積極的な事業者もいるが、大半はそうでない事業者である。これからは、新たな販路の開拓には、DX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い専門家と連携するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

実施事業	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①商談会等出展事業	1 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
①の内訳						
ア) イオンモール福津出展事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
売上額/者	-	15 万円	15 万円	15 万円	15 万円	15 万円
イ) 「DOCORE」ふくおか商工会ショップへの出展事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数/者		1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
ウ) Food EXPO Kyushu への出展事業者数	-	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
成約件数/者	-	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
②DX による販路開拓支援事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上増加率/者	-	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①商談会等出展事業（展示販売会（BtoC）事業・展示商談会（BtoB）出展事業）

支援に対する考え方で述べた通り、以下の点を留意しつつ、ア)～ウ)の事業を実施する。

- ・地域資源を活用した商品開発に取り組む小売業及び飲食業の事業者を重点的に支援する。
- ・事業者の販路開拓ステージ状況に応じた商談会・展示会等参加を検討し、事業者等の選定を行う。
- ・出展支援については、効果的な商談会が実施出来るよう事前研修を行うとともに、事後は、商談相手へのアプローチ支援、商談により得た改善意見等も今後の商品等のブラッシュアップに結びつけるなど、実効性のある支援を行う。
- ・支援目標者数は、6 者とし成功モデルに導けるよう継続的な支援を行う。

ア) イオンモール福津出展支援（BtoC）【対象エリア：市内及び近隣市町村】

商工会が「イオンモール福津」と連携し、「福津フェア」（展示販売会）を実施する。事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

支援については、効果的になるよう専門家による事前指導を行うとともに、事後は、今後の商品等のブラッシュアップに結びつけるなど、実効性のある支援を行う。合わせて、地域内の事業者連携では、出展者間の情報共有や農水産業事業者の情報提供を行う。

【事業実施方法等】

- ・モール内にあるイベントスペースを商工会にて借り上げ、商工会にて選定した3事業者を出展し、出展支援や販路開拓支援を行う。
- ・出展者に対しては、イオン担当によるアドバイスを受け商品ブラッシュアップ支援を行う。
- ・展示販売会では試食・販売等の際にアンケートやヒアリングを実施し、直接消費者の意見を聞くことが出来、商品ブラッシュアップにつなげる。

【参考】

「イオンモール福津」は、平日は約1.5万人、休日は約2万人の来場者が訪れる。
イベントスペースは、モール内に15か所ある。

イ)「DOCORE」ふくおか商工会ショップへの出展支援(BtoB)【対象エリア：福岡市・周辺都市】

J R博多駅に隣接する福岡県商工会連合会が運営する「DOCORE ふくおか商工会」育成ショップは、福岡県内の特産品や隠れた逸品、約 400 商品を取り扱うアンテナショップである。

小規模事業者等の商品展開力・販売力の向上等を図る事も目的としている「商品育成ショップ」であり、出店による商品のブラッシュアップ支援と福岡市の都心部での販路開拓支援を行う。

【事業実施方法等】

- ・商工会で2事業者を推薦し、福岡県商工会連合会と連携し商品ブラッシュアップ支援を行う。
- ・DOCORE 出品に際しては、出品商品の選定会議が開催され、選定の有無にかかわらず、「売れる商品づくり」に向けた商品の改善点について専門家等よりアドバイスをもらう。
- ・出品後も売上動向や DOCORE でのスタッフが聞いた消費者の声がフィードバックされるため専門家を交えデータ等を活用し需要動向を分析し、更なる改良を支援する。

ウ) Food EXPO Kyushu への出展支援 (BtoB)【対象エリア：福岡及び九州・全国】

世界的にも優れた高付加価値の九州産農林水産物、加工食品を国内外に発信し、地場食品関連企業の更なる売上向上、販路拡大及び地域経済の振興を目的に「Food EXPO Kyushu 実行委員会」が開催する事業であり、個別商談会（対面・オンライン）、訪問商談会、テストマーケティング事業等を実施し広域な販路開拓支援を実施している。

【事業実施方法等】

- ・商工会で1事業者のブースを確保し、百貨店やスーパー等の広域な販路開拓に取り組む事業者の出展支援を行う。
- ・商工会で1事業者を推薦し、テストマーケティング事業による商品ブラッシュアップ支援や個別商談会等による成約を目指す。
- ・出品後は、商品の改善点について専門家等よりアドバイスをもらう。

【参考】「Food EXPO Kyushu 2022」来場者数 3,429 人、出展社数 206 社・団体

②DX による販路開拓支援

商談会等へ出展する事業者に対して、DX を活用した効果的な広告宣伝方法等の向上を支援する。また、DX を取り入れた販路開拓を支援するため、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS を活用した情報発信、EC サイトの利用等の IT を活用した販促支援を実施する。

IT を活用した販路開拓については、事業者毎に IT スキルが異なる為、IT ベンダーの専門家等と連携し、事業者の状況に応じた支援を行う。

【事業実施方法等】

- ・事業計画に基づき IT を活用した販路開拓を目指す小規模事業者を 5 者選定し、EC サイトの利用、SNS 販促など IT を活用した販路開拓支援を行う。
- ・事業者ヒアリングを実施し、経営指導員等により事業者毎の IT スキルを把握した上で、スキルに合わせて、IT 専門家がアドバイス等の支援を個別指導により実施する。
- ・1 事業者当たり 3 か月間の継続指導を 3 回程度実施する。

【支援の流れ】

- 1 回目：IT 専門家と事業者の IT スキル支援に応じた到達目標を設定し、支援スケジュールを立てる。
- 2 回目：個別指導により、設定した目標に到達できるよう専門家と連携し支援を行う。
- 3 回目：IT 活用による販路開拓を通じてどのように結果を出すかについて寄り添い、実践と検証を行うことで確実な販路開拓の支援を行う。

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】

現在、経営指導員・経営支援員それぞれで構成している職種別会議を毎月1回開催し、各事業の実施内容や進捗について確認協議している。また、事務局長を含む全職員での会議を2か月に1回実施し、事業の進捗状況や課題について協議し対応している。

その他、外部有識者等で構成する福津市商工会経営発達支援事業評価委員会を毎年1回開催し、事業成果の評価・見直しを図っているが、結果については公表していない。

【課題】

職種毎の会議と全体会議の実施により情報の共有は図られているが、事業実施に関して部分的に個人に事業が付く事もあり、商工会組織体制を意識した事業の実施が必要である。

また、事業評価委員会を通じて、評価委員より建設的なアドバイス等を頂くが、職員各自が商工会運営機能を維持する為の業務を多く持っている為、経営発達支援事業の目標を達成する事に迫られているケースもある。

今後は経営発達支援事業を効率的に実施する為に、職場全体においてそれぞれに業務内容の見直しと効率化できる業務改善の提案等を積極的に実施し、経営発達支援事業について情報共有を強化しPDCAサイクルの実施体制を強化していく必要がある。

(2) 事業内容

①事業評価委員会の設置

当会の理事会と併設して、福津市経済産業部長、福岡県商工会連合会担当者、法定経営指導員、経営指導員等（事務局長含む）、代表事業者に加え外部有識者として中小企業診断士で構成する福津市商工会経営発達支援事業評価委員会を設置する。毎年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

②評価結果の報告および情報公開

当該委員会の評価結果及び見直しの内容を理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、当会HPへ掲載（年1回）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とする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

福岡県商工会連合会が職種ごとに実施している研修会への参加及び当会で職員内部研修会を毎年1回実施している。また、税務署や労働局など外部組織の研修会に積極的に参加し、経営支援能力の向上に努めている。

【課題】

時代の変化に伴い小規模事業者の課題は年々複雑化しており、職員の支援能力の維持・向上は必須であり、事業者支援に必要な情報を共有した上で、支援体制の構築と職員の資質向上に努めることが課題である。

また、社会環境の変化に伴い、DXに関連する支援相談が増えており、職員にもDXに関連した支援スキルの習得が必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力の強化のためのセミナー】

福岡県商工会連合会に加えて、中小企業整備基盤機構や中小企業大学校直方校等の教育機関が主催する経営支援能力向上セミナーに、経営指導員及び経営支援員の支援能力の一層の向上のため、年間1回以上受講し支援能力の向上を図っていく。

また、小規模事業者のニーズの細分化に対応できる提案型支援スキルの取得のため、全国商工会連合会が運営する経営指導員等WEB研修も活用し知識の習得を図る。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び経営支援員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、福岡県商工会連合会、中小企業整備基盤機構、中小企業大学校直方校及び福岡県等が開催する下記をテーマとするDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のための各種セミナーについて積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取り組み>

取り組み項目	取り組み内容
ア) 事業者にとって内向け (業務効率化等)の取り組み	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、補助金の電子申請、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)の取り組み	ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等
ウ) その他取り組み	オンライン経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入等

【経営力再構築伴走支援に関するセミナー】

経営力再構築伴走支援を実践する為に、福岡県商工会連合会に加えて、中小企業整備基盤機構や中小企業大学校直方校等の教育機関が主催するセミナーへ経営指導員及び経営支援員は積極的に参加する。

【コミュニケーション能力向上セミナー】

経営指導員及び経営支援員は、対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修に参加し、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

【小規模事業者課題設定力向上研修】

経営指導員及び経営支援員は、課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後に続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

②OJT 制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員及び経営支援員がチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用した OJT を積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期会議の開催

経営指導員会議、経営支援員会議の開催を毎月 1 回実施し、支援に係る具体的な計画・課題・結果等について協議する。事務局長を中心とする全職員を対象とした全体会議を 2 か月に 1 回開催し、経営発達支援事業に係る支援事例の成果報告、事業者へのフォローアップ状況、支援内容の検討等について発表し情報共有を徹底する。

また、その際に各セミナーへ出席した職員が講師としてセミナーのポイント等を説明・報告する事で職員の更なる支援能力の向上を図る。

④データベース化

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

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制	
(令和 5 年 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)	
事務局長 法定経営指導員 (1名) 経営指導員 (3名) 経営支援員 (5名) 福津市 商工振興課	
(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：佐藤 聡	
■連絡先：福津市商工会 TEL：0940-42-0315	
②法定経営指導員による情報の提供及び助言	
経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。	
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先	
①福津市商工会	
〒811-3217 福岡県福津市中央 2 丁目 10 番 6 号	
TEL：0940-42-0315 / FAX：0940-43-6502 E-mail：fukutsu@shokokai.ne.jp	
②福津市 商工振興課	
〒811-3293 福岡県福津市中央 1 丁目 1 番 1 号	
TEL：0940-62-5013 / FAX：0940-43-9003 E-mail：shoko@city.fukutsu.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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
必要な資金の額	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
1. 地域経済動向調査	100	100	100	100	100
2. 需要動向調査	200	200	200	200	200
3. 経営状況の分析	200	200	200	200	200
4. 事業計画策定支援	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
5. 事業計画策定後支援	200	200	200	200	200
6. 新たな需要開拓	500	500	500	500	500
7. 会議運営	50	50	50	50	50
8. 職員資質向上	50	50	50	50	50

(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、国補助金、県補助金、市補助金、手数料収入 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