

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	那珂川市商工会 (法人番号 2290005003026) 那珂川市 (地方公共団体コード 402311)
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	<p>①客観視した自社分析を行った経営計画の策定により個社の独自性を磨き上げ、経営基盤の改善と強化を図る。また、地域内での創業率を上げる。</p> <p>②小規模事業者の IT 活用力を上げ、EC サイトを「売れる場」へと成長させる。</p> <p>③「地産地消」の商品開発などを交えながら、顧客のニーズに沿った商品開発や需要のある市場への販売戦略を実施する。観光イベントを開催し、個社の事業 PR 機会を増大させる。</p> <p>④事業承継支援を強化し、次世代へ繋ぐ円滑な支援を行う。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3-1. 地域の経済動向調査に関すること 外部団体のビッグデータの活用と市内小規模企業景気動向調査、分析結果の公表</p> <p>3-2. 需要動向調査に関すること BtoB に絞ったニーズ調査とマーケットインの考えによる商品開発及び販売戦略への展開支援</p> <p>4. 経営状況の分析に関すること 財務分析や SWOT 分析活用による経営分析と結果のフィードバックを活用した経営基盤の強化</p> <p>5. 事業計画策定支援に関すること フェーズに応じた意識改革と個別指導型事業計画策定支援</p> <p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定したすべての事業者へ段階ごとの基準を設け、目標達成に導くフォローアップ支援</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること IT 活用力向上支援を中心とした販売強化と商談会出展に関する支援</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>11. 地域経済の活性化に資する取組に関すること 那珂川市との定期的な情報交換と市内各団体との地域活性化協議</p>
連絡先	<p>那珂川市商工会 〒811-1242 福岡県那珂川市西隈 3-1-10 TEL:092-952-2949 FAX:092-952-9101 mail:nakagawa@shokokai.ne.jp</p> <p>那珂川市 産業課 〒811-1224 福岡県那珂川市大字安徳 702 番地 1 号 TEL:092-408-9864 FAX:092-953-4563 mail:sangyo@city-nakagawa.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

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

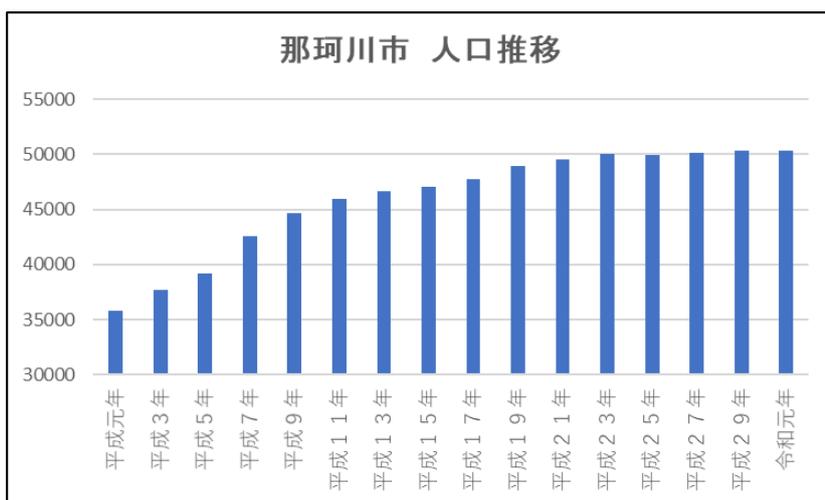
① 現状

【那珂川市の概要】

那珂川市は元寇時の日本軍の拠点となった「岩門城（いわとじょう）」、日本書紀にも登場する日本最古の用水路「裂田の溝（さくたのうなで）」など現在も歴史的名所が多く存在している。一方、平成2年4月にJR西日本博多南線が開業し、JR博多駅より1駅の都心のベッドタウンとして人口を増やしてきた、都市と歴史が融合した市である。

当市は福岡県の中西部に位置する。地形は概ね楕円形、南北14.5km、東西6.2km、総面積74.95km²である。福岡市の南側、春日市の西側に隣接しており、福岡都市圏の一部を構成する。福岡市にアクセスの良いJR博多南駅周辺・西鉄那珂川営業所周辺を中心とした市北部の平地部は商店も多く発展しているが、南畑ダムや五ヶ山ダムなどがある市南部は農地・山地となっている。

那珂川市の位置



市の人口の約8割近くが北部市街地に一極集中しており、市街地の人口密度はDID7,000人/km²に近くなる一方、市全体では約10分の1の668人/km²になっている。北部は都市化、南部は深刻な過疎化が進行しており、同じ市の中でも正反対の特性を持っている。

【出典：令和元年度統計なかかわ より抜粋】

筑紫郡に属する唯一の町ではあったが、行政が積極的に市制施行を目指して、平成27

年実施の国勢調査（確定値）で 50,004 人に達し、平成 30 年 10 月 1 日に単独市制を施行した。市制推進にあたり積極的に住民誘致を行った結果、若い世代の流入が多く、高齢化率は 23.1%で国の高齢化率 28.7%を下回っている。

那珂川市と全国での年齢別人口比較（令和 2 年 6 月 30 日現在）

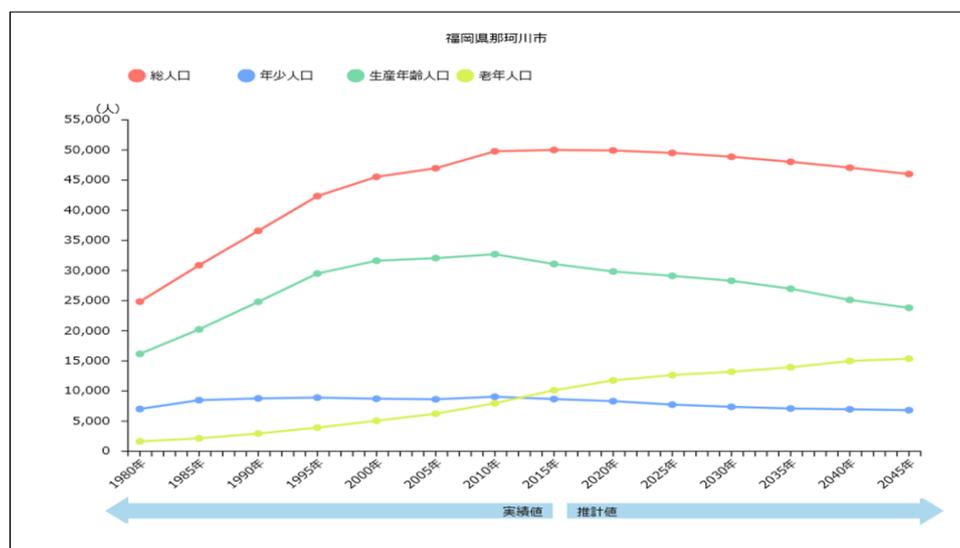
年齢	那珂川市		全国	
	人数（人）	割合	人数（万人）	割合
15 歳未満	8,114	16.2%	1,510	12.0%
15～29	7,363	14.7%	1,846	14.6%
30～64	23,129	46.0%	5,629	44.7%
65 歳以上	11,629	23.1%	3,611	28.7%
合計	50,235	100%	12,596	100%

【出典：総務省統計局 人口推移、那珂川市人口調査より抜粋】

【那珂川市の将来】

RESAS の人口推移によれば総人口は 10 年後の令和 12 年 2.1%減で微弱が予想されている。

高齢化に関しても他市に比べて比較的緩やかではあるが、確実に進行していく。老年人口は令和 2 年には全人口の 23.1%であるのに対し、令和 12 年には 27.0%、令和 22 年には 31.8%と今後高齢化のスピードが急速に加速していく見込みである。



【出典： RESAS 人口推移より 】

【那珂川市の産業】

令和 2 年度商工会実態調査によれば当市の商工業者数は 1,519、小規模事業者数は 1,133 であり、地域内の業種割合や小規模事業者数は近年は減少傾向にある。詳細は以下のとおりである。

商工業者数及び小規模事業者数の推移

	商工業者数	小規模事業者数
平成 24 年	1,504	1,481
平成 28 年	1,712	1,271
令和 2 年	1,519	1,133

【出典：商工会独自調査】

※商工業者数及び小規模事業者数に関しては、那珂川市商工会の独自調査によるものである。

業種別商工業者数、小規模企業数、小規模企業割合

	建設	製造	卸小売	飲食	サービス	その他	合計
商工業者数	307	139	410	184	366	113	1,519
内 小規模	290	126	268	124	239	86	1,133
小規模割合	26%	11%	24%	11%	21%	7%	100%

【出典：令和 2 年度 商工会実態調査】

当市は事業用の資材置き場や駐車場に利用できる土地が多く、安価なため建設業が多く見られる。

また、九州の玄関口である JR 博多駅より 10 分、デパートや商業施設が立ち並ぶ九州最大の繁華街天神まで車で 30 分という好立地にあるため、顧客の市外への流出はある程度避けられないが、那珂川市の産業としては卸売業・小売業が発展している。福岡市内が十分に商圈に見込める場所であるにも関わらず、地価が安価で、人口は増加傾向にあり若い世代も多いことから、地域内には大型量販店やチェーン店の新規出店も多く、コンビニは 21 店舗、スーパー・ドラッグストアなどの量販店は 25 店舗ある。これらの店舗が地域の雇用を支えているのは確かだが、競争が過度になるに従い、小規模事業者の存続は非常に厳しくなっている。

以下の通り、「第 2 期那珂川市 まち・ひと・しごと創生人口ビジョン総合戦略」にも那珂川市の産業人口は事業所数のみではなく、従業員数においても卸売業・小売業が多いことがわかる。

3 産業構造と人口動向

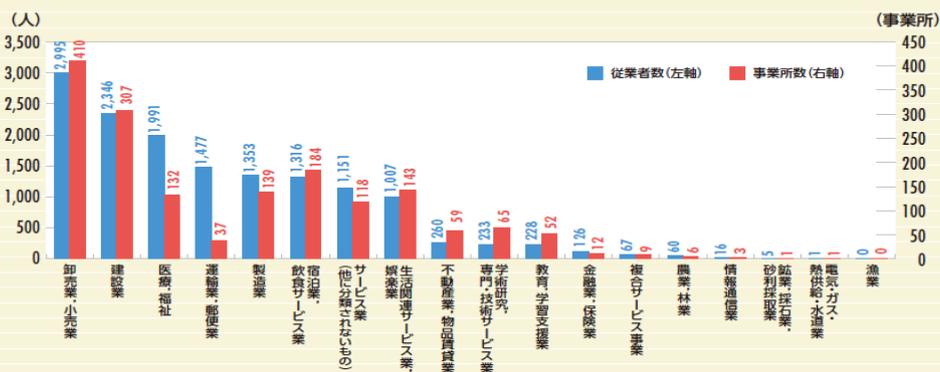
(1) 那珂川市の産業人口

① 事業所数・従業員数

卸売業・小売業、建設業が事業所数、従業員数ともに多くなっています。

- 平成28(2016)年の経済センサスから、産業別事業所数、従業員数をみると、卸売業・小売業、建設業が事業所数、従業員数ともに多くなっています。
- 産業別付加価値額と特化係数(付加価値額)をみると、いずれも卸売業・小売業が最も多くなっています。

■産業大分類にみた事業所数と従業員数



【出典： 第2期那珂川市 まち・ひと・しごと創生人口ビジョン総合戦略】

【那珂川市の地域資源】

北部の福岡市や春日市に連なる市街地は都市化が進んでいる一方、南部に向かうにしたがって農地や山林が大部分を占めており、市内全体で見ると地目に宅地がわずか11%しかない。憩いや安らぎを感じる事の出来る豊かな自然に恵まれているため、那珂川産農産品である米や野菜を兼業で栽培している農家も多い。

平成23年度からの10年間にわたる第5次那珂川町総合計画では「地域資源を活かした活力あふれるまちづくり」をテーマに掲げ、市の宝である自然を守り残すことを市の将来のあるべき姿と位置付けている。自然の保全と活用のバランスを保ちながら、市内で生産したものを市内で消費する「地産地消」の輪も広がりつつある。



現在、当会女性部により市の木である「ヤマモモ」を活用した特産品の開発に取り組んでいる。市内の栽培農家で収穫作業を行い、市内の事業者が商品化する取組を行っている。

【那珂川市の総合計画】

新たな総合計画（案）においては以下のような方向性を定め、那珂川市の進むべき指針の柱としている。

『那珂川市総合計画 基本構想（案）』

令和3年度からの那珂川市総合計画では施策大綱の柱としてまちづくりのテーマを5つ掲げており、商工業の担う分野は『活力 地域資源を活かした活力あふれるまちづくり』である。

【現状】

○ 那珂川市の商工業は小売・卸売業、製造業が中心となっていますが、事業者の経営基盤の強化や後継者の確保などが課題となっています。

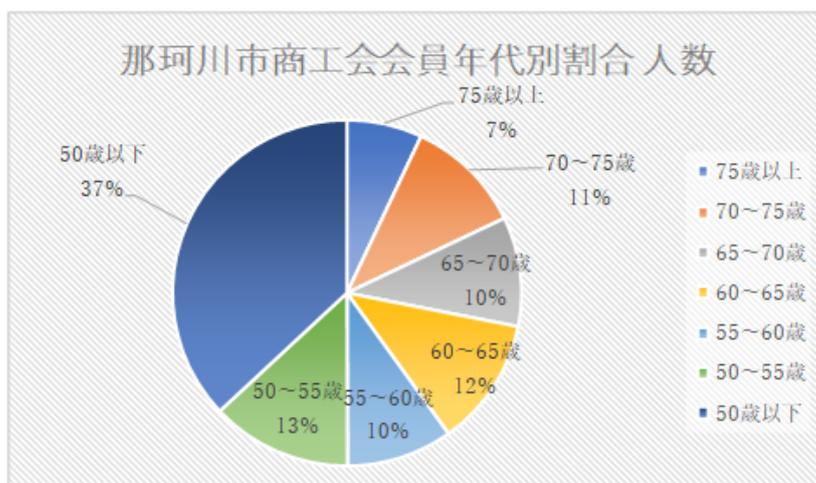
○ 豊かな自然などの地域資源を活かした観光振興として、五ヶ山クロスを中心としたアウトドア拠点施設整備のほか、民間企業や周辺自治体と連携した取り組みを進めていますが、市外の人々とのつながり（関係人口）及び交流人口の拡大に向け、更なる観光の振興が望まれています。

【目指す方向性】

時代に対応した活力のあるまちを牽引する力強い産業を育てるため、地域資源を活かした起業家の育成や多様な働き方に対応した企業環境づくりの支援を進めます。豊かな自然などの地域資源を活かした観光振興による交流拡大を目指し、市外の人々との関わりを深め、那珂川市とのつながり（関係人口）を増やすことで、那珂川市の魅力・知名度向上及び地域経済の活性化を図ります。

②課題

市民の高齢化は他市と比較して緩やかであるものの、市内事業所の経営者年齢は著しく高齢化が進んでいる。当会会員事業所で見れば55歳以上の経営者が約半数、そのうち後継者の育成期間を踏まえ事業承継の準備をスタートさせたい60歳を超える経営者の割合は40%近くになる。地域内全体で見ても同様と考える事が出来、このまま高齢化が進めば、10年後の令和12年には60歳以上の経営者の割合は63%となる。



【出典：令和元年度末 商工会独自調査より】

また、同一商圈内にある福岡市が現在進めている「天神ビッグバン」により急速に都

心部の機能向上と経済活性化が進み、さらに顧客の市外流出が激しくなることが予測される。

今般のようなコロナ禍においては、地域内での対面販売のみでの営業スタイルが見直され、地域外にも購買促進を行う EC サイトの活用は事業を支える大きな柱となることが改めて確認された。韓国や中国などのアジア圏からアクセスしやすく外国人観光客など人の往来が多い福岡都市圏に近い当市においては今後強化していくべき課題である。

2019年那珂川市最南端五ヶ山ダム周辺に完成した「五ヶ山クロス」はアウトドアメーカーである「mont-bell」が手掛ける初のキャンプ場やダム直下の川遊び公園など「水と緑」の当市の資源、福岡市から最も近い「都市と自然」という利便性を活かしたアーバンアウトドアとして当初はメディアで取り上げられるなど話題性もあり、集客が見込める観光施設となると大きく期待したものの、まだまだ PR が行き届いておらず、発展途上の現状にある。

高齢化や人口減少及び地域外への顧客流出により確実に地域内の購買力は低下へ向かうため、いかにして域内での購買行動につなげ、既存観光資源等を活かしつつ市外からの交流人口を増加させていき市場規模の維持及び拡大を図っていくかが課題となる。

近年は積極的な経営に取り組む若手の事業者が増えており新たな可能性を期待させる。しかし、市内には商店街や商業施設はなく、中心部の一部地区に事業者が集中しており、その約20%はチェーン店である。そのため、市内事業者の連携は弱く、情報弱者も多い。また、地価が安く、人口が多いため創業しやすい場所である反面、早期撤退が多いのも現実である。

活力と賑わいのある地域を守っていくためには事業計画に基づいた着実な創業の促進による事業者数の増加と早期事業承継対策による事業所数の減少阻止を行いながら、企業存続率を保たなければならない。また、市基本構想に則り、市内事業者の連携を図り、当市の自然や農産物を活かした地域活性化も課題の1つである。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

以上の現状と課題、『那珂川市総合計画 基本構想(案)』を踏まえ、地域経済を支える小規模事業者に寄り添った支援を継続的に実施する当会の使命として今後の10年を見越した長期的な振興のあり方は以下のとおりとする。

- ①消費者に支持され選ばれる事業所数の拡大と魅力ある事業所の新たな創出により、消費者の市外流出を防ぎ、地域経済の活性化を図る。
- ②地域商圈外でのファンづくりを行い、コロナ禍に負けない基盤の強い事業所を創出する。
- ③那珂川市内農産物を活用した「那珂川ブランド」など、柔軟な発想で求められる商品開発及び販売戦略を行い、地域と共に発展する事業所の拡大を図る。観光施設の活用による地域内の交流人口を活発化し、「那珂川ブランド」を活用することで市外からの消費を呼び込み地域経済の拡大を図る。
- ④着実な経営を行う小規模事業者を支援し、那珂川市内の企業存続率を高め地域経済の安定化を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

当市の現状と課題や長期的な振興のあり方、これまでの経営発達支援計画に係る事業成果を踏まえ、本計画の期間における目標を以下のとおりとする。

- ①客観視した自社分析を行った経営計画の策定により個社の独自性を磨き上げ、経営基盤の改善と強化を図る。また、地域内での創業率を上げる。
- ②小規模事業者の IT 活用力を上げ、各事業所が所有しているの EC サイトを「売れる場」へと成長させる。
- ③「地産地消」の商品開発などを交えながら、顧客のニーズに沿った商品開発や需要のある市場への販売戦略を実施する。観光イベントを開催し、個社の事業 PR 機会を増やし販路を拡大させる。
- ④事業承継支援を強化し、次世代へ繋ぐ事業所数を維持するための円滑な支援を行う。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①既存事業所の経営力の底上げと創業時の立上げ支援

現状分析を重点的に行った事業計画策定支援を実施する。これまでの経営の中でお客様に選ばれてきた理由を深堀することで自社の強みが見えてくる。この強みを活かし、今後の経営計画を練ることで、10年20年後も継続できる企業を育てる。目標達成を繰り返すことにより市内小規模事業者の経営力の底上げを行う。

創業前の準備期間に道標となる明確な計画書を作成する。特に重点的にフォローを行い、軌道に乗るまでを伴走して支援することにより、創業者の早期撤退を防ぐ。

②ECサイトの改良支援

対面販売以外でのお客様づくりを支援する。コロナ禍に負けない経営基盤の強い事業所に成長していくためには、作っただけのECサイトを「売れる場」へと成長させる。専門家による個別指導を通じて、現状を知り、改善事項を明確にする。費用面で負担がなくてもできる対策を知り繰り返すことで商品やサービスのPR力を磨く。顧客が定期的に訪れるサイト作り、定期的に購入する仕組みづくりを事業計画に落とし込み、売上増へ導く。

③地域農産品などを活かした商品力アップ支援と那珂川ブランドの確立

市内で生産した商品の魅力をまずは市内事業所が知り、地産地消を推進していくことで、特に、農産品の付加価値を上げる事が出来る。市内事業所が手を携え共に地域の活性化に取り組むことは今後人口が減少しても、地域に必要とされる事業所を存続させることが可能となる。「地産地消」を積極的に行う事業所には補助金の活用などを支援し、「那珂川ブランド」の確立を目指す。商品力を最大限に活かすために、市場調査を活用。データを活かした商品開発や販売戦略を実施し、「消費者が求める商品」を提供し、那珂川産であることをPRすると同時に、事業所の継続的な利益確保を目指す。

④経営資源豊かな事業所の存続支援

緩やかではあるものの確実に進んでいる経営者の高齢化に対する後継者対策への早めの着手を促すため、早期の事業承継診断の実施により、事業承継計画を策定する。那珂川市、福岡県、福岡県事業承継ネットワーク等の専門機関と連携し、実現可能性の高い着実な計画書を作り、先代からの円滑なバトンタッチを支援し、地域に愛される企業の存続を促進する。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

当会では前回認定を受けた経営発達支援計画の中で当初の2か年、これまで実施していなかった独自の景況調査に取り組んだ。新たに作成したヒアリングシートを使い、小売業・建設業・製造業・サービス業・卸その他の業種から選定し、調査を実施した。業況や課題を聞き出し、那珂川市独自

の景況調査が完成、経営指導の指標とすることが出来た。その後は、経営指導員の巡回による景況調査を製造業・建設業・小売業・サービス業の4業種に4半期ごとに実施。必要に応じて日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査結果」、地域経済分析システム「RESAS」の情報を活用、情報提供を行った。

【課題】

これまでは調査を実施し、情報の提供は行っているものの、分析を加えたわかりやすいものではなかった。また、整理は行っているものの、希望者だけに対応しており幅広く情報の提供を行うことが出来ていなかったため、今後は改善したうえで実施する必要がある。

(2) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①地域経済分析の公表回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	-	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①外部団体が提供するビッグデータの活用

外部団体が客観的視点により作成したデータを活用することにより他市との比較された情報を知り、これを街づくり、店づくりに有効活用するため、地域経済分析システム「RESAS」を広く活用し、地域内の経済動向調査を行う。必要に応じたデータを収集し、外部環境分析等の資料とし事業計画策定支援に活用し、総括した内容は年に1回分析し、その内容をホームページにて公表する。

【情報収集・整理、分析を行う項目と調査手段】

⑦産業の構成割合→

「RESAS」地域経済循環マップ 「生産分析」 「産業構造マップ」、
「国勢調査」人口・就業状態等集計

⑧滞在人口→

「RESAS」まちづくりマップ 「Fromto 分析」、観光マップ 「目的地分析」

⑨全国企業動向調査→

日本政策金融公庫 「全国中小企業動向調査結果 小企業の景況」「中小企業の景況見通し」
「中小企業の経営等に関する調査 従業者規模別経営指標」

②市内小規模企業景気動向調査

地域内小規模事業者の景気動向等について詳細な実態を把握するため、当会独自でヒアリングシートを作成し、市内小規模企業に年に4回巡回等によりヒアリング調査を行い、その結果を分析・公表する。

【調査対象】 市内の小規模事業者 60 社

市内の小規模事業者数に応じて建設業 15 社、卸小売業 15 社、サービス 13 社
飲食業 7 社、製造業 6 社、その他 4 社)

【調査手段】 経営指導員が巡回し、調査項目のヒアリングを実施

【調査項目】 売上額、売上単価、客数の推移、仕入価格、資金繰り、設備投資の有無、
従業員数、今後の雇用状況、課題（事業承継・販路拡大等）、全体的な業況

【分析手段】 経営指導員が外部専門家等と連携し分析を行う。結果を蓄積し、経営指導の基礎資料とする。また、日本政策金融公庫の各調査結果の同規模同業種と比較し地域内の景気動向を分

析する。

(4) 成果の活用方法

情報収集・調査、分析した結果をホームページに掲載し、広く周知する。

那珂川市役所産業課にも結果を報告、今後の産業施策の基礎資料としていただく。

当会の職員間でも情報共有が出来るような体制を整備し、伴走型支援に活用するとともに OJT にも活かす。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで小規模事業者が独自で製造した商品に対し、BtoB でニーズ調査を実施してきた。市場ニーズを見定めることを目的とし、調査時点で想定するターゲットの地域、業種が妥当であるか、商品そのものや価格帯にニーズがあるかなどの調査を行い、その後商戦に本格的に乗り出すかを見定める物差しとした。「作り手」が売っていきたい市場で「買い手」が求めているものが合致しない場合もあり、早期に判断することで販売機会や時間のロスを防ぐことが出来、効率の良い販路拡大へ繋げていくことが出来た。

【課題】

この事業は小規模事業者が独自で取り掛かることが資金的にも労力面でも難しい部分の支援となるため、効果的な支援となった。これまでは事業計画策定とは繋がっていたものの、地域経済動向調査結果や経営分析結果が十分に活かせておらず、改善して実施する必要がある。

(2) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
ニーズ調査 対象事業所	-	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
ニーズ調査件数	-	2,500 件				

(3) 事業内容

那珂川産農産物の活用やオリジナル商品の製造に取り組んでいる地域内小規模事業者の商品力を最大に活かすために、市場調査を活用する。販売の強化を検討する商品のニーズ調査を行う。データを活かした商品開発や販売戦略を実施し、「顧客が求める商品」を「ニーズの高い市場」に提供し、継続的な利益確保を目指す。

【調査対象事業者数】 那珂川産農産物の活用やオリジナル商品の製造に取り組んでおり経営分析後に事業計画を策定して新たな販路拡大を求める地域内小規模事業者 5 社

【調査手段・手法】 まずは経営分析と事業計画の内容を再確認し、企業の現状把握に努める。対象企業の製造、販売している商品に需要があるのかを想定するターゲット先に民間の調査会社を活用し、市場性の判断を行っていく。調査会社のアドバイスを受けながら販売を検討している地域、業種、などで市場の選定を行っていく。事業所ごとに調査依頼先の 500 社を選定。事業所ごとにヒアリングシートを作成し、対象商品に対し、現在の取引の内容や利点、

改善を希望している点などニーズを明確にするための調査を実施する。

【分析方法・手法】調査結果は民間調査会社の調査員がまとめ、その結果を経営指導員が分析する。

【調査項目】①商品の需要

(商品へのこだわりは市場に需要があるのか、どのようなニーズの声があるのか) ②価格(地域による物価の差により現状想定している価格でも勝美可能なのか) ③分量④最低ロット数等

【分析結果の活用法】指導員が分析結果を対象事業所にフィードバックし、新たな需要の開拓で販路拡大に繋げる。また、マーケットインの考えにより、最低ロット数や分量、価格帯などの需要をしっかりとフィードバックし、その後の商品開発等に活きる支援とする。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで経営分析を行うにあたって、事業者にはチラシを配布し、意識づけを行ってきた。当会が指導を行っている税務相談所会員においても、貸借対照表を有している事業者は37%しかおらず、地域内小規模事業者においても同様であると想定されるため、声掛け対象者及びニーズは少なかった。分析の指標に苦手意識を持つ方も多く、まずは簡単な現状把握として「基準となる損益分岐点」と「現状での安全余裕率」の明示を行った。法人企業である程度指標に馴染みのある事業者には中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を利用し定量的な分析を行った。

【課題】

個人の小規模事業者の多くは貸借対照表を有している企業が少ないため、まずは分析できる対象企業を増やさなければならない。その上で、経営分析において企業の現状を把握することの重要性を説き、意識改革を行う必要がある。税制面のメリットや市販の会計ソフトの利便性を説明し、正規の簿記の原則に従った基本の帳簿書類を整えることの出来る事業者数を増やしていかなくてはならない。那珂川市内には若手の事業者も増えており、パソコンやスマートフォンの操作に馴染みがある方には、貸借まで含めた記帳を推奨し、簿記の考え方を少しずつ覚えていき、財務諸表が読めるようレベルアップできる企業を個別指導により育てていく必要がある。

(2) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
分析件数	33 件	60 件	60 件	60 件	60 件	60 件

(3) 経営分析事業の内容

会員、非会員を問わず対応できるように市内各戸配布資料やホームページにより経営分析の実施を広く周知し、巡回や窓口相談を中心とした日頃の相談対応時に、対象事業所の掘起しを行い、段階的に財務諸表の数字に興味を持つような指導を行う。その後本格的な経営分析を実施する。

【対象者】

個別指導により財務諸表に興味を示し、今後の経営に積極的に取り組む意思のある60社

【分析項目】

まずは数値面での現状の把握の定量分析として「財務分析」を実施。

その後、ヒアリング(事業承継を含む)を重ね定性分析である「SWOT分析」を行う。

《財務分析》収益性（売上高総利益率や債務償還年数など 8 項目）
安全性（自己資本比率や流動比率など 10 項目）
成長性（前年比増収率など 3 項目） 等

《SWOT 分析》企業概要

顧客ニーズと市場の動向（機会と脅威）
自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み
経営方針と戦略
戦略実現のためのプラン 等

【分析手法】

中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」と経済産業省の「ローカルベンチマーク」をメインで使用し、これを経営指導員等が分析する。
定量面での財務分析結果は日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査結果」にて同規模同業種と比較し、SWOT 分析においては企業の現在地と強み・弱みを把握する。

（4）分析結果の活用

経営指導員等が分析結果を対象事業所にフィードバックする。必要に応じて中小企業診断士等のアドバイスを頂きながら連携して支援する。小規模事業者が経営分析を通じた現状把握の意義を理解し、計数観念を常に意識した事業経営を行うことにより、経営基盤の強化を図る。
また、今後の企業のあり方とそれに向かうための取組みを経営指導員や専門家の助言を受けながら検討し、事業計画策定に活かす。

5. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

【現状】

事業者自らが積極的に事業計画を作って行動するケースは少なく、補助金申請等で初めて商工会職員と面談し、経営計画について話し、事業計画策定に向けて進めていく場合が多い。事業計画を作り一度目標にたどり着いた事業者の多くは、PDCA サイクルをうまく回しながら事業発展の為前向きに取り組んでおり、当会としても支援事業者数は毎年伸びている。

【課題】

意識の高い事業者においては今後の明確な計画はあるものの、文章や言葉にして事業計画書には落とし込めておらず、数値目標も漠然とした曖昧なものになっている。また、多くの事業者においては場当たりの経営となっており、その場で必要になったことに対して後付けで計画書を作る形となっている。

まずすべての事業者に必要なことは事業計画策定の重要性を理解すること、再認識する事である。その後、経営計画を実現していくために事業計画を作り、目標を継続的にクリアする流れを習慣化していくことが重要である。

補助金ありきの一度だけの計画策定に終わらずに、常に事業の目標設定を行い、経営基盤の強い事業者となるような支援を行っていく必要がある。

（2）支援に対する考え方

事業計画のないままに経営を行っている事業所の多くは事業計画の意義を理解していない。これまでもセミナー等を実施したことはあるものの、意識がまだない事業者にはなかなか届かず、参加数には限界があった。そのため本計画では個別指導に重点を置き、全体に漠然と語りかけるのではなく、一人一人に向かい合って指導し、事業計画策定へ導く。「経営分析」を行った事業所の課題を聞き出し、その中で前向きな経営を実現しようという意志の強い事業所を積極的に支援する。計画を作るにあたっては、「地域の経済動向調査」「需要動向調査」及び「経営状況の分析」の結果を

活かし、実現可能性の高い有効な計画とする。

(3) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①創業セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定件数	16 件	45 件	45 件	45 件	45 件	45 件
内 ①事業計画策定件数	10 件	37 件	37 件	37 件	37 件	37 件
内 ②創業計画策定件数	4 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
内 ③事業承継計画策定件数	2 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件

(4) 事業内容

【支援対象と手法】

①既存事業者

【支援対象】経営分析を実施した中で、積極的に販路開拓に取り組む 37 社

【支援手法】経営指導員、中小企業診断士とともに実現可能性の高い事業計画書を策定する。

【支援内容】「経営分析」を実施した事業者には、さらに深いヒアリングを実施し今後の販路開拓に向けて計画が実現するよう、頭に描いていたものを文字と数字に落とし込む支援を行う。経営分析を行うこと、第三者が介入することで勘や経験で判断している部分を客観的に判断し、根拠や現実性を伴うものとする。必要に応じて中小企業診断士等の専門家の意見も交え、経営革新計画や各種補助金の申請に繋げていく。また、今般のコロナ禍など企業の置かれている状況を冷静に判断し、次の戦略を打っていくためにも非対面＝EC サイトの積極的活用を支援していく。

②創業者

⑦創業セミナー

支援対象者の把握と商工会支援策周知のため、創業喚起セミナーを開催する。

【募集方法】市広報、商工会ホームページ等

【回数】1 回

【カリキュラム】先輩創業者の体験談、商工会の創業支援概要、補助金案内等

【参加者数】創業予定者 20 名

⑧創業計画策定支援

【支援対象】創業セミナーに参加した創業予定者 5 社

【支援手法】セミナー参加後、本格的に創業に向けて踏み出す方の創業計画書策定を支援する。指導員、中小企業診断士とともに、実現可能性の高い創業計画書を策定する。

【支援内容】創業を選択した理由、目的、今後の見込みやライバルの有無など創業自体や時期が適切であるか見定めるために、創業計画策定に向けての棚卸しを行う。それを整理し、事業計画策定を行い、中小企業診断士等の専門家よりアドバイスを頂きながら仕上げていく。当会及び那珂川市により「特定創業支援等事業者証明書」の認定を目指す。

③事業承継検討事業者

【支援対象】事業承継を検討すべき経営者の年齢が 60 歳以上の計画策定 3 社

【支援手法】まずは経営指導員がヒアリングを実施、必要に応じて事業承継支援ネットワークの専門家とともに事業承継計画書を策定する。

【支援内容】巡回や窓口相談時に60歳以上の経営者には事業承継支援のニーズの聴き取りの為のヒアリングを実施する。事業承継に関しては10年程度の期間を必要とするため、早めに支援対象者の確認と意識づけを行う。経営分析を行い、経営資源の整理を行い、福岡県事業承継支援ネットワークの専門家と連携し、早期に計画を策定し、準備期間を十分に確保できるよう支援を行い、事業主の高齢化による廃業に歯止めをかける。

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業計画策定はしたものの、第1歩目の踏み出しに躊躇し計画が止まったり、また、計画実施に努めていたが、外部環境の変化で思ったように進捗できないことがある。当会ではこれまでも事業計画を策定した支援先には進捗の確認、実施支援などフォローアップを実施してきた。

【課題】

フォローアップに関しては期間を設けて行ってはならず、単調な支援になりつつあった。創業者は特に重点的に支援が必要であり、一方過去にも事業計画を策定し目的を達成した経験のある事業者にはスキルに応じて支援する必要がある。伴走支援を行う指導員に頼りきりになるのではなく、あくまでも事業者の意識を向上させ、事業者の力を段階的に押し上げていくことが重要であり、自走できる事業者を増やすよう改善した支援を実施しなければならない。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業所を対象に、期間を設けて必ずヒアリングを実施する。支援先の力量や段階に応じた支援、必要に応じて計画変更も検討し、途中で断念せずに目標達成へと導く。

(3) 目標

対象者		現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
総数	支援者数	16 社	45 社	45 社	45 社	45 社	45 社
①事業計画策定者	対象者数	10 社	37 社	37 社	37 社	37 社	37 社
	頻度 (延回数)	30 回	148 回				
	売上増加 事業者数 ※①	-	30 社				
②創業者	対象者数	4 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
	頻度 (延回数)	16 回	30 回	30 回	30 回	30 回	30 回
	売上増加 事業者数 ※②	-	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
③事業承継 計画策定者	対象者数	2 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
	頻度 (延回数)	6 回	9 回	9 回	9 回	9 回	9 回
	売上増加 事業者数 ※③	-	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件

※①事業計画策定者の 8 割は売上前年比 10%増を目標とする。

②創業者は開業時と半年経過後を比較し、売上 20%増を目標とする。

③事業承継計画策定者の 2/3 は売上前年比 10%増を目標とする。

(4) 事業内容

【支援対象・支援内容・手法】

①既存事業者

【支援対象】経営計画を策定し、積極的に販路開拓に臨む 37 社全て

【支援手法】3 か月ごとの巡回により事業計画の進捗状況を把握する

【支援内容】

経営にも慣れ新たな販路開拓に向けて取り組む事業者には基準を 3 か月毎としスキルに応じた頻度や力量により支援を実施する。全般的に計画実施においての現在地の確認と変更の必要性を指導員と検討。必要に応じて、中小企業診断士など経営の専門家からアドバイスを頂き、計画の遂行に努める。

現在、物販を行う事業者の多くはホームページを有しているが開設以降、更新頻度も少なく、「売れる」サイトになっていないケースが散見される。このような事業者には、指導員が現状を把握し、必要に応じて専門家と連携し三者で協議、問題意識を持ち、どのような改善が必要か具体策を明確にアドバイスいただき改善していく。本計画で当会が特に重点支援先として定め、「売れる」サイトの増大を図る。

また、那珂川市農産品を活用し商品やメニューを開発する事業者を積極的に支援する。地域の特性を活かし、那珂川市や地域と共に伸びていこうとする小規模事業者の支援を行い、生産者の紹介や各種補助金を積極的に案内し、事業計画実施がスムーズに出来るよう支援していく。

寄り添って支援することにより、計画倒れとならず最後までやり切り、目標到達時の達成感を得てもらい、PDCAの円滑な循環の流れを今後の経営にもつなげていく。

②創業者

【支援対象】創業して半年未満で創業計画書を策定している5社

【支援手法】現状確認のため、2か月ごとの巡回、ヒアリングを行う。

【支援内容】

創業者はやるべきことがわからず停滞するか、気持ちが焦り整理がつかないことも多い。創業者には事業計画策定後2か月ごとに巡回等によるヒアリングを実施し、当初の計画と比較し現在がどのような状況にあるのか常に認識させる。問題点がある場合は早期対応・早期解決する。

また、当会で開催する講習会等への参加を呼びかけ、地域での人脈づくりも支援する。その後も伴走支援を実施する。必要に応じて、金融支援を併せて行い、計画の実現が叶うように側面的支援を重ね、経営を軌道に乗せる。創業者が実際に事業経営を始めた後、夢を諦め早期撤退することのないようフォローアップを継続していく。

③事業承継計画策定者

【支援対象】5年以内に事業承継を実施予定で事業承継計画を策定した3社

【支援手法】進捗状況ヒアリングのための4か月ごとの巡回

【支援内容】

事業承継計画は長期計画であること、また親族内承継であれば話し合いに時間を要し、第三者承継であれば承継先の選定など一つ一つの段階に非常に時間を要する。そのため、支援の目安を4カ月毎とし、必要に応じて福岡県事業承継ネットワークの専門家等と連携しながら円滑な計画の遂行を支援していく。

支援対象者に関わらず、計画と進捗状況とがズレている場合は、専門家など第三者の視点を織り交ぜ、その原因を究明する。外部環境の変化など事業者自身の努力で問題の解決が困難な場合は、計画の変更行う。その場合、計画書の再策定までは短いスパンで集中的に支援するなど支援の頻度を増やし、その後は各支援対象者に応じた支援を行っていく。

7. 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】

BtoB事業としては筑紫地区商工会における個別商談会、BtoC事業としては地域事業者と消費者とのふれあいの場として農つ工ら商 in なかがわを開催した。また、九州の玄関口博多駅地区の博多マルイのDOCORE ふくおか商工会ショップへの出店を支援し、九州内外の多くの方に販売する機会を設けている。

【課題】

小規模事業者はBtoBでの商談経験が少なく、FCPシートの準備などが行き届いていないため、自ら出展を希望する事業所は少ない。事業者の段階に応じて紹介する商談会に変化をもたらし、段階的にステップアップできるような支援を行わなければならない。また、事後のフォローアップを充実させ、一度だけの出展とならないように継続した指導を心掛ける。

(2) 支援に対する考え方

地域内の小規模事業者にとって、販路開拓は大きな課題である。顧客ニーズは多様化し、従前と比較しECサイトでの販売が広く普及し、商圈という概念にとらわれなくなった。また、顧客の

地域外流出や高齢化、人口の自然減による購買力の低下が予想される中で、EC サイトを効果的に利用し、しっかり売上を確保できる場所へ伴走型支援により育てていく。
また、地域内だけにとらわれず福岡県内及び九州県内を商圏として広く販路を開拓していく展示会・商談会への出展支援を行うことで成果に結びつける。

(3) 目標

対象者		現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①DOCORE	対象者数	-	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
	売上増加 事業者数		5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
	売上目標		10%/月	10%/月	10%/月	10%/月	10%/月
②よかもん 定期商談会	出展回数	-	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
	成約数		3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
③IT 活用支援	対象者数	-	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
	売上増加 事業者数		5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
	売上目標		10%/月	10%/月	10%/月	10%/月	10%/月

(4) 事業内容

①DOCORE ふくおか商工会ショップへの出展支援 (BtoC)

【概要】福岡県内の地域特産品や中小企業・小規模事業者の持つ隠れた逸品等を取扱う常設店舗を設置し、育成の場として地域商品等の販路開拓と商品ブラッシュアップを通して、中小企業・小規模事業者の商品展開力・販売力の向上等を図るとともに、地域情報の発信拠点として地域活性化に寄与することを目的とする。

【主催】福岡県商工会連合会

【来場者数】平日 100 人、休日 200 人程度 (コロナ流行後 平日 50 人、休日 100 人程度)

【出展者数】185 事業所・1007 アイテム (平成 31 年 2 月末時点)

【支援対象】5 事業者 (ブラッシュアップしながら商品開発と販路開拓を試みる事業者)

【支援手段・手法】独自で商談やマッチングに取り組む 1 歩前の段階の事業者を対象とし、商圏が広い博多駅周辺で自社商品の可能性を探る。当会や福岡県商工会連合会の支援の下、出展のノウハウを学ぶ。

【事後指導】テストマーケティングによるスタッフや消費者モニターの声を活かし、その後の商品開発に活かし、事業所及び商品の育成を図る。その後は首都圏での大規模商談会やバイヤーとの直接の商談へ繋げる支援を行う。

②福岡よかもん定期商談会への出展支援 (BtoB)

【概要】福岡県の農林水産物を活用した商品に関心を持つバイヤーに対し個別に自社商品をアピールする事ができる。

【主催】公益財団法人福岡県中小企業振興センター 企画調整課
ふくおかフードビジネスマッチング事務局

【バイヤー数】46 社 (令和 2 年度 2 月実績)

【出展者数】50 社 (令和 2 年度 2 月実績)

【支援対象】3 事業所

(那珂川の農産物を活用した商品開発が進み、本活的に販路開拓に取り組む事業者)

【支援手段・手法】バイヤーに対して直接商談する機会となり、有効な場となるように、まず

は FCP シートの内容の充実を経営指導員と共に作り上げる。

バイヤーとの直接の商談経験を積み、成約を得た自信は次の販路に積極的に活かすことができる。他企業の意気込みやバイヤーのニーズを知ること、刺激や動向を知ることができるため、成約以外の効果も期待できる。

【事後指導】 商談会でバイヤーとの面識を作り、商談時に頂いた意見を商品等にどのように反映していくか経営指導員とともに考える。商談会后、1 か月以内に初回のフォローアップを行い、内容に応じて商品改良、次の商談会参加など支援に繋げていく。

③IT 活用力向上支援事業 (BtoB BtoC)

【支援対象】 5 社 (ホームページで「売れない」「動かない」活用できていない事業者)

【支援手段・手法】 コロナウイルス感染拡大防止の影響もあり、小規模事業者でも自社でホームページを所有する事業者の数は増えてきている。しかし、作ったもののうまく活用できていない、更新すらままならない事業所も散見される。新たな需要の開拓に寄与する事業の一部として IT 活用力向上支援を開始する。現在 EC サイトの問題点を専門家に指摘いただき、小規模な人員でも効果的にアピールできる手法を継続指導し、EC サイトの改良、効果的な画像や言葉の選択方法など「売れるサイト」へ引き上げる支援を行う。

【事後指導】 1 ヶ月に渡る一定の指導期間を受けた後、1 か月以内に初回のフォローアップを行い、指導内容を反映した更新が継続して出来ているか確認を行う。その後は事業所の実力に応じてフォローし、EC サイトを「優良販売店」へと昇格させる。

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

8. 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】

「那珂川市商工会経営発達支援計画協議会」では、地域に精通した中小企業診断士と日本政策金融公庫の融資課長を外部専門家とし、事業内容、成果報告、次年度に向けての見直し案の検討を行っている。当初は年に2回の実施であったが、本事業の実施時期が年度の後半に偏るために、協議会は年度末まで終了したのち、1回の実施となった。

また、事業内容、成果報告、次年度に向けての見直しについては理事会、総代会への報告を行い、承認を得ている。

【課題】

評価・見直しの結果は事務所に備え付けてはいるものの、ホームページ等での公表はしておらず改善する必要がある。

(2) 事業内容

毎年度終了後、年1回本計画に記載の事業実施状況、成果及び見直しについて以下の方法により評価検証を行う。

①1年間の取組みについて職員内でも情報の共有を図る。

②「那珂川市商工会経営発達支援計画協議会」はこれまで同様の外部有識者の中小企業診断士と日本政策金融公庫の融資課長、那珂川市商工会事務局長と法定経営指導員1名、経営指導員2名に那珂川市役所産業課担当を加えて実施する。地域の小規模事業者の置かれている現状や市の施策を反映させながら、PDCAサイクルを回し、より効果を上げることの出来る見直しを行う。

③協議会の内容は理事会、総代会にて報告、承認を受け、事業実施方針等に反映させるとともに、結果を当会ホームページに公表し、当会事務所内にも常時備え付け、地域の小規模事業者等が常に関覧可能な状態とする。

9. 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】

これまで小規模事業者支援のためのノウハウの習得は福岡県商工会連合会の主催する研修会や福岡県など関係機関による研修への参加、WEB研修の受講であった。義務研修以外の知識の習得は自発的な実施としており、また経験の浅い職員も増えており、支援スキルには差が生じている。

【課題】

職員間の支援の差を埋めるためには情報や知識の共有を図る仕組みづくりを行い、積極的にOJTを行っていく必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会への積極的参加と職員向け講習会の開催

職種に関わらず、福岡県地域中小企業支援協議会の開催する創業支援担当者研修や福岡県事業承継ネットワークの主催するセミナーに参加し、専門スキルやノウハウを磨く。

また、当会において独自で日本政策金融公庫の担当者を講師に招き、マル経制度を中心とした金融の講習会を開催する。経営指導員のみならず参加することにより、制度について理解を深め、小規模事業者のニーズを素早く指導員に繋ぎ、OJTによって学ぶことを目的とする。

②OJT 制度の導入

実績や経験、担当制等により職員によって支援の差が生じている。どの職員に相談しても一定レベルの支援が常に提供できるように OJT 制度を導入する。複数人で対応することにより、相互の支援スキルの確認と向上を図る。経験のある職員からは指導方法、助言内容を習得し、組織全体の支援力向上に取り組む。

③職員間の情報共有のための定期ミーティングの開催

情報の習得に関し、職員間で差が生じるため、その差を補うために定期的なミーティング（月 2 回、年 24 回）を開催し、情報共有を図る。支援事例や実績を共有することにより職員全体のレベルアップを図る。

④WEB 研修の積極的受講

全国統一演習研修事業（WEB 研修）にて支援に係る基礎的な知識の習得を図る。各地の商工会、商工会議所の職員による支援事例もあるため、モチベーションのアップにも活用できる。結果が蓄積されるため、苦手分野の把握も出来、選択制の研修の場合には不得意分野の克服に努める。経営指導員以外の職員も積極的な受講を勧める。

⑤専門家派遣への帯同

商工会独自で実施する中小企業診断士等による事業所への支援や事業承継支援ネットワークによる各専門家派遣の際に帯同し、専門家のアドバイスを直で聞きながら、ヒアリング力、支援ノウハウ、知識の習得の場とする。指導員のみではなく、支援員も含めて対応とし、支援能力の向上を図る。

⑥支援情報のデータベース化

日々入力している経営カルテの充実化を図り、担当者不在の場合も対応が出来るように情報の共有化を図る。

10. 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】

これまで那珂川市、県内商工会、支援機関等と連携し、小規模事業者の支援策や支援ノウハウの共有を図ってきた。

【課題】

時代の変化が激しく、事業所のニーズも多様化していく中で、支援を円滑に進めていくには、各専門機関と連携を強化し、定期的な情報交換とノウハウの共有を図っていく必要がある。小規模事業の現状と今後の支援策を拡充していくためには、積極的に情報を集め、小規模事業者の支援に活かしていく必要がある。

(2) 事業内容

①日本政策金融公庫との協議会

【頻度】年1回

【目的】「経営改善貸付推薦団体連絡協議会」に参加。公庫担当者と福岡西支店管轄内の会議所・商工会と意見交換を行う。資金需要動向や申込時の留意事項、金融支援ノウハウの共有を図り、連携強化に努める。

②筑紫管内商工会税務相談所連合会連絡協議会/事務連絡会議

【頻度】年2回/年6回

【目的】連絡協議会は筑紫税務署、九州北部税理士会、筑紫管内商工会（大野城市商工会、春日市商工会、太宰府市商工会、筑紫野市商工会、那珂川市商工会）で構成する税務相談所連合会にて情報の共有と意見交換を図る。

また、担当者による事務連絡会議では税制改正や税務署からの通達、筑紫管内商工会での情報交換を図る。また、年に2回税務署主催の研修に参加し、税務指導に係るノウハウの向上を図る。

③福岡地区広域担当経営指導員会議による情報交換

【頻度】年2回

【目的】広域経営支援体制の拡充と会員事業所の新事業展開等を推進していくために福岡地区指導員によって広域連携事業に関する情報交換等を行う。国の中小企業施策への知識の習得と経営発達支援事業についての情報交換や連携強化を図る。

④福岡県事業承継支援ネットワークとの情報交換

【頻度】年1回

【目的】事業承継に係る知識、現状把握力、事業承継・後継者育成のための支援ノウハウの向上を図る。

⑤福岡地域中小企業支援協議会構成機関との意見交流会

【頻度】年1回

【目的】福岡県福岡中小企業振興事務所、福岡市内の市町、商工会議所、商工会、金融機関、各支援機関等の地域経済団体で構成する協議会においてそれぞれの取組みと意見交換を図り、各団体との連携と支援体制の強化を図る。

地域経済の活性化に資する取組

1.1. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

農業・工業・商業が連携した地域活性化の取組み、那珂川市を内外へ PR すると共に交流人口の増加を図る取組みを行うことにより、関係団体と今後の市の活性化のあり方について共有している。

【課題】

那珂川市役所には観光課がなく、市外から人を呼び込む事業については遅れている部分がある。地域を活性化していくには各機関が連携を強め、各機関のニーズや那珂川市に対する思いを実現させるための機会を継続して設けていく必要がある。

(2) 事業内容

①那珂川市との定期情報交換（月1回）

地域活性化を念頭に置いた小規模事業者支援策について那珂川市産業課と情報交換や協議を行う。

特に「市外から人を呼び込むために尽力している事業」については那珂川市を中心とした各関係団体と検討・協議し、今後の那珂川市の活性化の方向性を確認・共有する。また、当会は経営発達支援事業の遂行状況や創業支援の状況等を報告し、那珂川市からは企業誘致や税制等中小企業の支援策についての情報を求める。

情報共有をすることにより円滑な事業者支援と地域振興における課題との整理を行い、更なる連携強化に努める。

②「農っ工ら商 in なかがわ」開催に関する協議（年1回）

【来場者数】8,000人

毎年10月に那珂川市、JA筑紫、福岡県広域森林組合、シルバー人材センター他地域の団体に参加・後援いただき那珂川市の活性化事業として開催している。開催に当たっては那珂川市をはじめとする各団体と今後の那珂川の地域活性化の方向性を共有し、市内外から年代を問わずに多くの方に参加・来場いただき、出店事業所のPRの他、地域の事業所の売上増加にも寄与している。

③「那珂川市わくわくモニターツアー」（バスツアー）開催に関する協議（年1回）

【参加者数】180名（45人×4日）

那珂川市内に多くの方を呼び込み、魅力を知っていただく機会の創出として第一観光と共同で「那珂川市わくわくモニターツアー」を実施、継続する。那珂川市、JR西日本、那珂川市内の企業に協力いただき、活力のある那珂川市の賑わい創出の為各機関と調整を重ねる。

「五ヶ山クロス」など那珂川の観光施設で体験型の「コト消費」の出来るコースを設定し、観光発展に寄与する。

(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

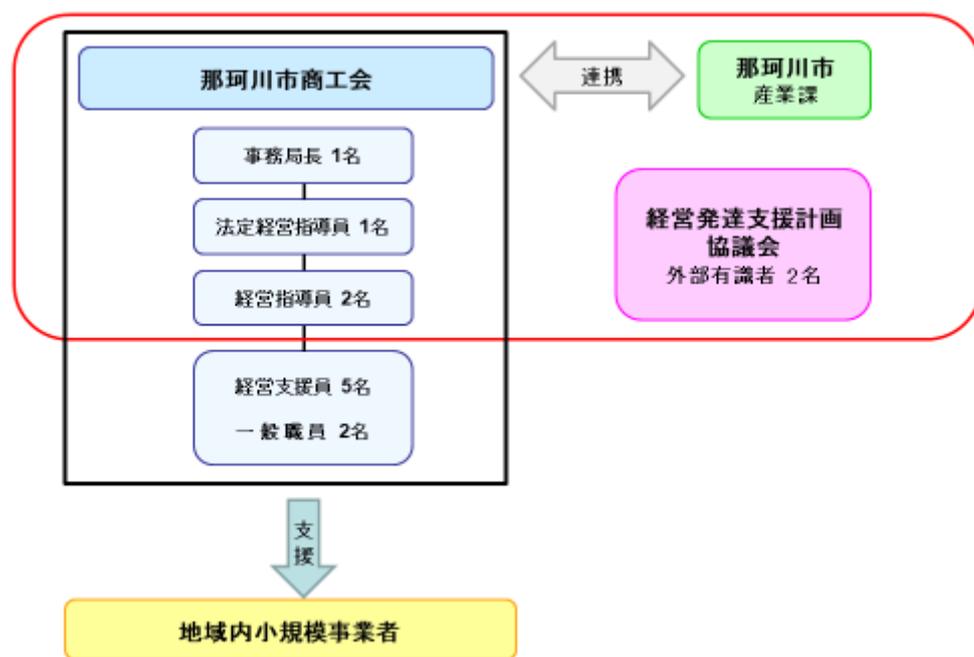
(令和2年 10月現在)

(1) 実施体制

①役員：29名（会長1名、副会長2名、理事24名、監事2名）

②事務局：11名（事務局長1名、経営指導員3名、経営支援員5名、一般職員2名）

那珂川市商工会 経営発達支援計画 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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：中川京子

■連絡先：那珂川市商工会 TEL:092-952-2949

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。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①那珂川市商工会

〒811-1242

福岡県那珂川市西隈 3-1-10

TEL : 092-952-2949 / FAX : 092-952-9101

Mail: nakagawa@shokokai.ne.jp

②那珂川市役所

〒811-1224

福岡県那珂川市大字安徳 702 番地 1 号

那珂川市 都市整備部 産業課 産業振興担当

TEL : 092-408-9864 / FAX : 092-953-4563

MAIL : sangyo@city-nakagawa.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 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度
必要な資金の額	3,875	3,875	3,875	3,875	3,875
専門家謝金	495	495	495	495	495
IT コンサル委託費	880	880	880	880	880
ニーズ調査委託費	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500

(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 等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携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