

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	久山町商工会（法人番号 8290005003029） 久山町（地方公共団体コード 403482）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現</p> <p>販路開拓支援による新たな需要の開拓</p> <p>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組みへ繋げる</p> <p>事業承継支援及び創業支援による町内小規模事業者の維持</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること</p> <p>国が提供するビッグデータの活用並びに地域の経済動向分析を公表し、事業計画策定に活用</p> <p>2. 需要動向調査に関すること</p> <p>町内で開催されるイベント等を活用した消費者ニーズの調査</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること</p> <p>経営分析を行う小規模事業者を発掘するため経営分析セミナー開催並びに課題があり、意欲的で販路拡大の可能性が高い事業所の選定</p> <p>4. 事業計画の策定支援</p> <p>DX 推進セミナーの開催及び IT 専門家の派遣、事業計画策定セミナーの開催、創業塾を通じた創業計画策定、事業承継計画策定支援</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援</p> <p>事業計画策定後の対象小規模事業者・創業計画策定対象者・事業承継計画策定対象者へのフォローアップ</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援</p> <p>DOCORE ふくおか商工会ショップ出展の支援、SNS 活用小規模事業者支援、EC サイト活用小規模事業者支援</p>
連絡先	<p>久山町商工会</p> <p>〒811-2501 福岡県 糟屋郡 久山町大字久原 1 0 6 4 番地の 1 1</p> <p>TEL:092-976-1024 FAX:092-976-0071</p> <p>e-mail:hisayama@shokokai.ne.jp</p> <p>久山町 産業振興課</p> <p>〒811-2501 福岡県 糟屋郡久山町 大字久原 3 6 3 2 番地</p> <p>TEL:092-976-1111 FAX:092-976-2463</p> <p>e-mail:sangyou@town.hisayama.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) 地域の現状と課題

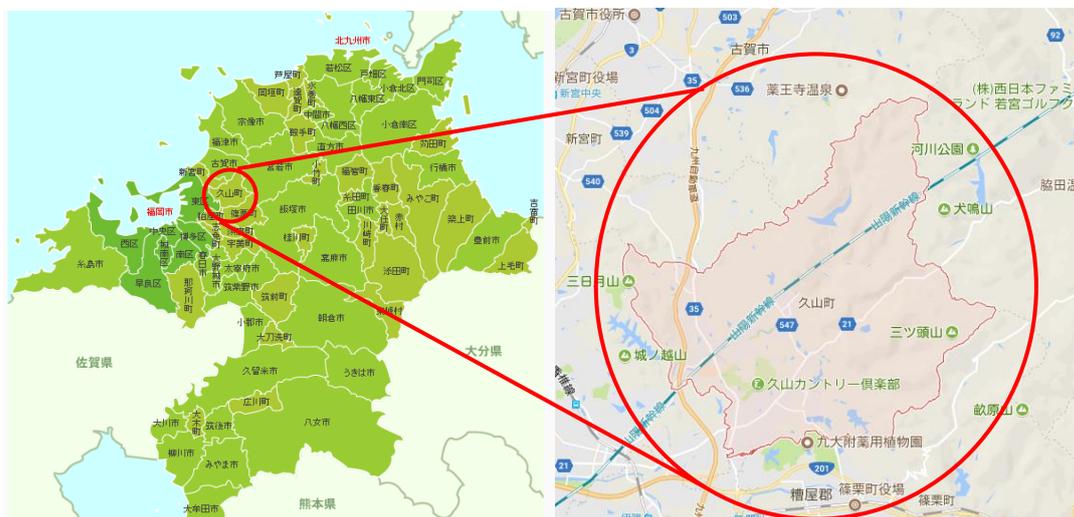
●久山町の現状

ア) 立地、交通

久山町(ひさやままち)は、九州の中核都市である福岡市の東部に隣接した犬鳴連山の麓で糟屋郡のほぼ中央に位置し、福岡市から車で30分、北九州市から1時間30分に立地している。町の形状は、東西8.8km、南北8.5kmと東西に長く、町面積37.43km²を有し、面積の約3分の2を山林原野が占める都市近郊山間地で、犬鳴山系より流れる多々良川の支流の猪野川、久原川が流れている。

交通網としては、国道3号のバイパス的役割をなす県道35号筑紫野古賀線が南北に縦断し、筑豊地域と福岡市の連絡をなす県道21号福岡直方線が東西に横断している。

1970年(昭和45年)に都市計画線引き制度を導入し、都市計画区域の97%について市街化調整区域を指定し、無秩序な市街化を抑制してきた。また、自然環境や農林業の生産環境を保全する施策や、市街化調整区域において地区計画を活用した身近なまちづくりを展開することにより、良好な居住環境を確保し周辺の自然環境と調和した集落が形成され、独自の落ち着いた佇まいのある田園都市を形成してきた。



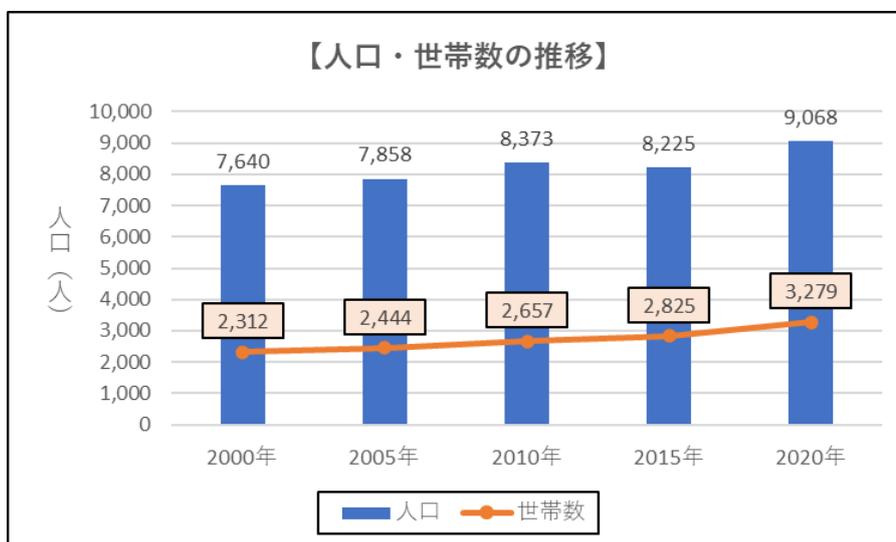
【Google マップより引用】

イ) 人口

本町の人口は、国勢調査によると、2000年（平成12年）より微増傾向であり、2020年（令和2年）に9,068人となる。また、世帯数についても緩やかに増加しており、2020年（令和2年）に3,279世帯となる。

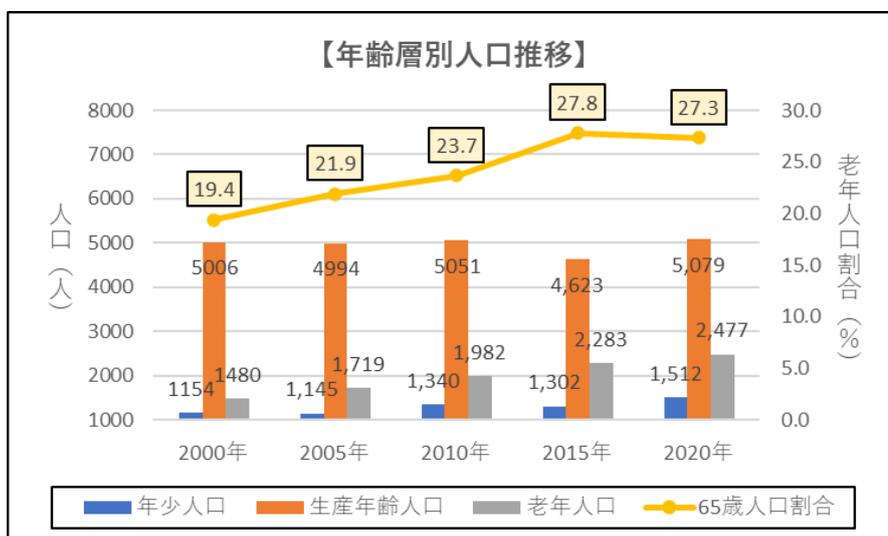
一方、年齢層別人口推移でみると、2015年（平成27年）～2020年（令和2年）にかけては、地区計画による戸建住宅開発等により、年少人口及び生産年齢人口が伸びている。老年人口については、年々増加傾向であり、2000年（平成12年）に1,480人であったものの、2020年（令和2年）には2,477人となり、高齢化が進んでいる。

●人口・世帯数の推移



【出典：令和2年国勢調査】

●年齢層別人口推移



【出典：令和2年国勢調査】

ウ) 産業

(1) 商工業者数、小規模事業者の推移及び産業の構造

全体の商工業者数は、2016年度（平成28年度）より横這い状態が続いており、2021年度（令和3年度）に395社、その内、小規模事業者数は、305社となり、小規模事業者の割合は77.22%となる。産業別の割合としては、サービス業の比率が34.4%と1番高く、次に卸小売業の比率が22.8%、飲食業の比率が11.4%であり、商業・サービス業の割合が約7割を占めており、本町の主力産業が商業・サービス業であることがわかる。

商工業者数・小規模事業者数の推移

	平成28年度	令和元年度	令和3年度
商工業者数	385	383	395
小規模事業者数	291	289	305
割合	75.58%	75.46%	77.22%

【出典：商工会実態調査】

商工業者数及び産業別の構成比

業種	建設業	製造業	卸小売業	飲食業	サービス業	その他	計
令和3年度 商工業者数	87 22.0%	36 9.1%	90 22.8%	45 11.4%	136 34.4%	1 0.3%	395
平成28年度 商工業者数	86 22.3%	36 9.3%	92 24.0%	41 10.6%	129 33.5%	1 0.3%	385

約7割

【出典：商工会実態調査】

(2) 業種別の現状

【商業・サービス業】

前述のとおり、本町は面積の約3分の2を山林原野が占める都市近郊山間地であるため、商業サービスにおいては、商店街と呼べるような場所はなく個店が分散立地し、地域を形成していた各地区の商店が年々衰退するとともに、経営者が高齢化している。長年、町内の住民（既存顧客）を対象とした商品・サービスを提供している事業者が多く、新規顧客（近年町内へ移住してきた住民や町外住民）獲得への取組み（マーケットインの考えに基づく新たな商品等の開発やIT活用による町外への情報発信）もできていない。また、経営者の高齢化や限定的な販路による売上不振等から今後廃業する事業者が見込まれる。

一方、国道沿いに大型商業施設（トリアス久山：コストコやユナイテッドシネマ等の約100店舗が入居する大型商業施設）が約20年前に出店し、福岡市を始め、周辺地域からの消費吸引力のあるエリアが誕生し、一部の飲食店や洋菓子店は、SN

S等活用により順調に集客を伸ばしている。また、トリアス久山誕生に伴い、周辺道路が整備され、出店したコーヒー豆小売店は、口コミやHP・SNS等活用により、月に2日程の直売会で3,000名以上の来店があり、町内外より多くの顧客を獲得している。そのほかにも、道路整備により町内へのアクセスが良くなったことで、無人冷凍自動販売機を設置し、新たなビジネスモデルを構築した飲食店が2店舗ある。

【建設業】

建設業においては土木、水道工事を主とした事業者が多い。大規模、小規模問わず、多くの事業者は未だに公共事業に頼らざるを得ない状況であり、自社の強み弱み等を把握できておらず民間工事の受注は少ない。特に小規模事業者については大手の下請け企業がほとんどである。一方、HP等のIT活用ができているリフォーム工事業は、近隣エリア（町外）の顧客獲得ができており、業績を伸ばしている。また、小規模な職別工事事業者（一人親方等）が多くを占めており、経営者の高齢化や後継者不在に伴い、今後廃業する事業者が見込まれる。

(3) 特産品

自然環境豊かな本町で生産されたお米や蜂蜜、地元の卵を使った洋菓子等の商品がふるさと納税返礼品としてあるものの、町外での認知度は低く、特産品と呼べる商品が少ないことが現状である。また、町内での認知度が高い商品はいくつかあるものの、町外への情報発信不足や町外の消費者へ向けた商品のブランディングができていない。

エ) 商工会の現状

当会は、事務局長1名、法定経営指導員1名、経営支援員2名という商工会組織の構成体としては小規模商工会に該当し、これまで、金融、税務、経理、労働保険等の経営を支える基礎的な支援（以下、「基礎的支援」）を中心に事業者への指導を行ってきた。小規模事業者の事業の持続的発展に寄与する経営（発達）支援に関しては、本町には商店街など集合している地域がないことから、点在する個社を強化する方針で経営支援を実施してきた。特に金融斡旋、経営革新及び補助金計画策定支援においては、個社支援の一環として重点的に取組んだ。

また、当会は支援機関として事業者のDX化を推進する知識が不足しているため、IT専門家を派遣し、個社支援による基礎的DX支援（HP・SNS活用等）を行っている。

オ) 久山町総合計画の引用（商工・観光部分）

本町では、今後のまちづくりの方向性を示す最上位計画として、第4次久山町総合計画を策定している。この計画の産業分野においては『商工・観光振興による交流拡大』を目標とし、この目標を達成するために以下の施策を掲げている。（当会の経営発達支援事業と密接な関連があるものについて抜粋。）

①既存産業の支援

- ・商工会と連携し、町内の既存産業の経営改善などの支援を進めます。

②企業誘致の推進と起業者の支援

- ・商工会と連携した、起業者への経営相談などの支援を進めます。

③地域資源を生かした交流の拡大

- ・町内をまるごと観光資源と捉え、健康をテーマとした交流を推進し、町内外へ町の魅力を発信します。

④町内における観光消費の拡大

- ・地域資源を活用した新たなブランドづくりを推進します。
- ・物販・飲食施設などの来訪者の消費の場づくりを行います。

●久山町の課題

ア) 商工業者の課題

商業・サービス業においては、町内消費者も高齢化していく中、町外消費者を含めた顧客獲得のために、地域資源を活用した商品のブランディングやITを活用した情報発信等が今後の事業活動において必要であることを事業者に気づかせることが課題である。

建設業においては、成り行き経営を改め、自社の強み弱み等を把握し、公共工事に依存しない経営体質への転換や他社との差別化（技術力の向上やIT活用による町外への情報発信等）を図る取組みが課題である。

また、商業・サービス業・建設業において共通していることは、経営者の高齢化が進んでおり、後継者の育成や第3者を含めた円滑な事業承継の実施が課題となる。

イ) 商工会の課題

前述のとおり、当会は小規模商工会であるため、多岐にわたる一般管理業務、基礎的支援業務を少人数で行う必要がある。その中で、小規模事業者への伴走支援を行うには、法定経営指導員のみならず、経営支援員も含めた全職員の経営（発達）支援能力の向上が課題である。限られた職員での伴走支援には職員間の情報共有が重要であるとともに、支援内容の選択と集中を行う必要がある。

また、事業者のDX推進を行うためには、当会自身もDX推進に取り組み、少人数での伴走支援の効率化を図ることが必要である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

本町の小規模事業者の現状と当会の現状を踏まえ、以下のとおり小規模事業者の長期的な振興を図る。

① 10年程度の期間を見据えて

ア) 小規模事業者自身が内部環境(強み・弱み)や外部環境(機会・脅威)等を把握し、経営実態や地域の実情等を踏まえ、それらを活用して経営基盤強化に向けての事業計画策定を推進することによって経営力の向上を図る。

イ) 需要動向調査等によって得られた情報を新たな商品開発等に活用する取組みや情報発信等の販路開拓への取組みを通じて新たな需要を開拓し、小規模事業者の振興を図る。

ウ) 事業承継や創業の支援を通じて小規模事業者数の減少に歯止めをかけ、地域経済の活力維持を図る。

② 第4次久山町総合計画との連動性・整合性

第4次久山町総合計画の産業分野において『商工・観光振興による交流拡大』を目標とし、目標達成に向けて『①既存産業の支援』、『②企業誘致の推移と起業者の支援』、『③地域資源を生かした交流の拡大』、『④町内における観光消費の拡大』を掲げている。

当会としても、前述の①10年程度の期間を見据えてでもあるとおり、『経営基盤強化による経営力向上』、『事業承継・創業支援』、『新たな商品開発』及び『情報発信等の販路開拓』等を掲げており、第4次久山町総合計画との連動性・整合性は図れている。

③久山町商工会としての役割

本町の地域経済団体として、第4次久山町総合計画の実現に寄与するとともに、国・県・町等の各種支援施策を活用し、小規模事業者の持続的な発展及び地域経済の活性化を促す。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記(1)及び(2)を踏まえ、小規模事業者に対する伴走型支援によって経営基盤強化や地域資源等を活用した新商品開発による販路開拓支援等に取り組み、これらを通じて地域経済の活力であり、担い手でもある小規模事業者の持続的発展及び地域経済の活性化を図るため、以下の①から④の目標を掲げ、経営発達支援事業を実施する。

- ①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現
- ②販路開拓支援による新たな需要の開拓
- ③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組みへ繋げる
- ④事業承継支援及び創業支援による町内小規模事業者の維持

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る事業継続を実現

激変する環境変化に対応し、業務改善をはかっていく上で、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。

また、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。

②販路開拓支援による新たな需要の開拓

商品等の開発等に取り組む小規模事業者を対象に、「DOCOREふくおか商工会ショップ※1」を活用した販路開拓支援やIT技術（SNSやECサイト等）を活用した販路開拓支援を通じて、新たな需要を開拓し、魅力あふれる地域づくりに貢献する。

③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組みへ繋げる。

地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の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。

④事業承継支援及び創業支援による町内小規模事業者の維持

「福岡県事業承継・引継ぎ支援センター※2」と連携し、事業承継が必要な高齢事業者等の掘り起こしを行い、円滑な事業承継に向けて支援を行う。

また、糟屋郡4商工会（久山町・篠栗町・新宮町・粕屋町）、糟屋郡4町を中心に、日本政策金融公庫や民間金融機関の支援で構成された「4町合同創業塾※3」で本町の創業支援を促進する。

※1 「DOCOREふくおか商工会ショップ」

福岡県商工会連合会が運営し、JR博多駅に隣接する商業ビル内にある福岡県内の特産品や隠れた逸品等を取扱う常設店舗。地域商品等の販路開拓とブラッシュアップを目的とした商品育成ショップである。

※2 福岡県事業承継・引継ぎ支援センター

福岡県が設立した組織。親族承継・第三者承継など事業引継ぎの相談口として、事業承継に関する悩みに対応し円滑な事業のバトンタッチを支援する。

※3 4町合同創業塾

糟屋郡内の4つの町（久山町、篠栗町、新宮町、粕屋町）、4つの商工会（久山町、篠栗町、新宮町、粕屋町）、日本政策金融公庫等で支援する。

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]

限られた人員の中で、基礎的支援を中心に事業者への指導を行ってきたため、これまで地域の経済動向調査が実施できていない。

[課題]

これまで地域の経済動向調査が実施できていないため、ビックデータ等を活用した専門的な分析を実施する必要がある。また、分析した結果については、町内事業者等へ広く周知するために、周知方法を検討する必要がある。

(2) 目標

	公表方法	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	年1回	年1回	年1回	年1回	年1回

(3) 事業内容

- ・地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域において真に稼げる産業や小規模事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、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】・「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。

上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。

(4) 成果の活用

- ・調査した結果は当会ホームページに掲載し、広く町内事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回・窓口指導を行う際の参考資料とする。
- ・事業計画策定の際に、参考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]

小規模事業者持続化補助金支援時等に、インターネットの情報サイト等を活用して小規模事業者の商品等に関する消費者の声等を情報提供しているのみであり、需要動向調査は実施できていない。

[課題]

消費者ニーズを把握するためのアンケート調査等を実施していないので、新商品の開発や販路開拓・拡大に取り組む小規模事業者への消費動向等を踏まえた根拠のある情報提供が課題となっている。

(2) 目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
新商品開発等のアンケート調査対象事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(3) 事業内容

- ・町内で開催されるイベント（久山フェスティバル※等）を活用した一般消費者へのアンケート調査

新商品開発等に取り組む町内の飲食業や菓子小売業等（2 社程度を想定）を対象として、新たな商品開発等に活用するマーケットインの考え方に基づく支援を実施するために、町内で開催されるイベント（久山フェスティバル等）において、当会が出展ブースを確保し、商品等の試食等及びアンケート調査を実施し、調査結果を分析した上で当該 2 者にフィードバックすることで、新商品開発等に資する。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】

（情報収集）来場客に、開発中の新商品等を試食等してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート調査を行う。

（情報分析）調査結果は、必要に応じて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】 来場者 50 人程度

【調査項目】 味・硬さ・色・大きさ・価格・見た目・パッケージ・量等

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が対象事業者にフィードバックし、更なる商品改良等を行う。また、小規模事業者の事業計画策定等に活用する。

※久山フェスティバル

当会会員事業者の久山植木（株）主催の物販飲食ブースがあるイベント。
令和4年度は32店舗が出店予定。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

小規模事業者の現状把握と課題解決に向けて、金融相談・事業計画策定・経営革新計画策定・創業相談・補助金申請相談等の際に経営状況の分析を行い、事業計画策定に役立ててきた。しかし財務分析に偏ることも多く、特に金融相談者は資金繰りと決算書を用いた財務分析以外の経営分析への関心が薄いのが現状である。普段の経営分析は簡易的な分析、もしくは必要な一部の分析にとどまっている。

[課題]

これまで簡易的な分析等を実施しているものの、「利益率の改善」といった財務分析から見える表面的な課題のみに着目していたため、さらに「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる。

(2) 目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
① セミナー 開催件数	－	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
② 経営分析 小規模事業者数※	5 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

※当会は小規模商工会で、限られた人員の中で、経営発達支援事業を行うため、現行5者の2倍である10者を目標とする。

(3) 事業内容

① 経営分析を行う小規模事業者の発掘（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ワークショップ型のセミナーを通じて、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、事業計画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。

【対象者】需要動向調査対象事業者やチラシ・ホームページ等を見てセミナーを知った事業者。

【募集方法】需要動向調査対象事業者への声掛け並びにチラシを作成し、ホームページで広く周知するとともに、会報での告知や巡回・窓口相談時に案内。

【参加者数】20者程度。

②経営分析の内容

【対象者】セミナーの参加者、巡回・窓口相談等により何らかの課題があると経営指導員等が判断した者の中で、意欲的で販路拡大の可能性の高い 10 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、安全性及び成長性の分析

《非財務分析》下の表の項目について、対話を通じて、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。

【ヒアリングや決算データを利用した経営状況の調査及び分析の内容】

	分析手法	分析内容
定量分析	財務分析	手法：経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小基盤整備機構の「経営計画つくるくん・経営自己診断システム」を活用し、各指標を業種平均等と比較し、財務面での経営状況を把握します。 項目：収益性、安全性、成長性 等
定性分析	SWOT 分析 クロス SWOT 分析	手法：対話を通じて自社内外の状況を、マクロ環境（社会全体）やミクロ環境（業界）の外部環境の動向から自社の事業機会・脅威を特定し、特定した「機会」「脅威」と、自社の「強み」「弱み」の内部要因とを照合して、今後を検討する手法。自社の今後の成長戦略を決定する資料とする。 項目：内部環境（強み・弱み）、外部環境（機会・脅威）
定性分析	ポジショニング分析	手法：ターゲット市場における競合商品・競合サービスと自社商品・自社サービスの相対的な位置（ポジション）について、その関係を分析。ポジショニングマップは、ターゲット市場における自社の商品・サービスの立ち位置、すなわちポジショニングがどうなっているかを視覚化した

		<p>図表になる。競合との差別化を図り、競争優位性のある独自のポジションを導き出す際に使用する。</p> <p>項目：商品・サービスの特性</p>
--	--	---

(4) 分析結果の活用

分析結果は、当該小規模事業者にフィードバックし、客観的な現在の経営状況を確認し、課題解決に向けた事業計画策定等に活用する。また、分析結果を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]

資金調達や小規模事業者持続化補助金等の各種補助金申請を目的とした事業計画策定支援が中心となっており、事業計画の内容も補助金申請等で決められている限定的なものとなっている。

[課題]

補助金申請等に伴う限定的な事業計画策定支援から、業績向上や事業の持続的発展に向けての経営基盤強化等につながる事業計画策定支援ができていないことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

経営分析を行った小規模事業者等に対し、地域の経済動向調査、需要動向調査及び経営分析を踏まえて事業計画の策定を支援する。小規模事業者が分析の結果、自社の強み・弱み等の気づきを得、現状を正しく認識した上で、当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取組めるよう、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

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。

創業計画策定者に関しては、創業塾を通じて、基礎的な経理、労務及び販路開拓などに関する知識を重点的に身につけた上で創業計画策定につなげる。

事業承継計画策定者については、福岡県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を密にし、長期的な視点で事業承継計画策定を行う。

(3) 目標

	現行	R5 年 度	R6 年 度	R7 年 度	R8 年 度	R9 年 度
①DX 推進セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②事業計画策定小規模事業者数	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
③創業計画策定者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
④事業承継計画策定事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

5. で経営分析を行った事業者の 5 割程度/年の事業計画策定を目指す。

(4) 事業内容

①「DX 推進セミナーの開催及び IT 専門家派遣」の開催

DX に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際に DX に向けた IT ツールの導入や SNS・EC サイト利用等の取組を推進するために、年 1 回セミナーを開催する。

【支援対象】DX に関心のある事業者や経営分析を行った事業者等。

【募集方法】セミナーチラシを定期配布文書に同封、巡回・窓口相談の際に案内。

【講師】IT 専門家。

【回数】年 1 回。

【参加者数】10 者程度。

【カリキュラム】・DX 総論、DX 関連技術（クラウドサービス、人工知能(AI)等）
や具体的な活用事例

・クラウド型顧客管理ツールの紹介

・SNS を活用した情報発信方法

・EC サイトの利用方法等

また、セミナーを受講した事業者等の中から取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。

【支援対象】DX セミナー参加事業者等。

【募集方法】DX セミナー参加事業者等に案内。

【講師】IT 専門家。

【回数】1 事業者あたり年 3 回程度。

【参加者数】10 者程度。

【カリキュラム】販路開拓や生産性向上につながる IT ツール導入等。

②事業計画策定支援

経営分析を行った事業者を対象に、経営指導員等と中小企業診断士による個社支援を行い、事業計画を策定する。

【支援対象】経営分析を行った事業者。

【募集方法】 経営分析を行った事業者に案内。

【支援者】 経営指導員等と中小企業診断士。

【回数】 1 事業者あたり年 3 回程度。

【支援対象者数】 10 者。

【支援手法】 対話と傾聴を通じて、経営指導員等が伴走支援し、中小企業診断士を交えて実現可能な事業計画策定を行う。

③創業塾を通じた創業計画策定

年 1 回 4 町合同で創業塾を開催。創業塾の参加希望者を対象に具体的に創業計画策定する者を 2 者抽出し経営指導員等が個別対応で事業計画策定を行う。

【支援対象】 概ね 1 年以内に創業を計画する者または創業 5 年以内の事業者。

【募集方法】 チラシ、ポスター、ホームページ、巡回・窓口創業相談の時に案内。

【支援手法】 創業希望受講者等に対し経営指導員等が伴走支援し、適宜外部専門家を交えて確実に事業計画の策定につなげる。

④事業承継計画策定支援

60 歳以上の経営者を対象に窓口・巡回相談を通じて事業承継支援のニーズを洗い出し、長期な取組みが必要であることを理解して頂いた上で事業計画策定を行う。支援にあたっては経営指導員等が福岡県事業承継・引継ぎ支援センターと連携して対応する。

【支援対象】 事業承継を視野に入れた事業者より、経営指導員等が 2 者を抽出。

【募集方法】 チラシを定期配布文書に同封、巡回・窓口相談のときに案内。

【支援手法】 経営資源の整理、経営理念の見直しを経営指導員等がフォローし自社の方向性を明確にした上で、福岡県事業承継・引継ぎ支援センターと連携して事業計画の策定につなげる。

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]

事業計画策定後のフォローアップは不定期で支援回数も少なく、またフォローアップの内容が小規模事業者持続化補助金等の補助事業終了後の実績報告書類の作成支援等の限定的で偏ったものとなっており、策定した事業計画に沿った伴走支援が不十分となっている。

[課題]

定期的な巡回や窓口指導による事業計画の見直しや検証、新たな経営課題等の解決に向けての提案等、策定した事業計画が着実に実行され、経営基盤強化や経営力 向上等につながるようなきめ細かなフォローアップを行うことが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

経営指導員等による伴走支援により事業計画の進捗状況に応じて見直しなどのフォローアップをきめ細かに実施する。自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことにより現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。また、事業計画を策定した全ての小規模事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき小規模事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない小規模事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
事業計画策定フォローアップ対象小規模事業者数	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
頻度 (延回数) ※1	12 回	24 回	24 回	24 回	24 回	24 回
売上増加小規模事業者数	—	1 者	1 者	1 者	2 者	2 者
創業計画策定フォローアップ対象者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
創業計画頻度 (延回数) ※2	4 回	10 回				
売上増加創業計画策定者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
事業承継計画策定フォローアップ事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
事業承継頻度 (延回数) ※3	4 回	10 回				
利益率 3%以上増加の事業承継計画策定事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

※1 事業計画策定フォローアップ対象小規模事業者数のうち、進捗状況の悪い小規模事業者を 2 者想定

3 者 (4 半期に 1 回) → 3 者 × 4 回 = 12 回

2 者 (2 カ月に 1 回) → 2 者 × 6 回 = 12 回

12 回 + 12 回 = 24 回

※2 創業計画策定フォローアップ対象者数のうち、進捗状況の悪い対象者を 1 者想定

1 者 (4 半期に 1 回) → 1 者 × 4 回 = 4 回

1 者 (2 カ月に 1 回) → 1 者 × 6 回 = 6 回

4 回 + 6 回 = 10 回

※3 事業承継計画策定フォローアップ事業者数のうち、進捗状況の悪い事業者を1者想定

1者（4半期に1回）→1者×4回=4回

1者（2カ月に1回）→1者×6回=6回

4回+6回=10回

（4）事業内容

事業計画を策定した小規模事業者に対し、原則、4半期に1回の頻度でフォローアップを実施する。進捗状況の悪い事業者に対しては2カ月に1回のフォローアップとし、進捗是正の支援を行う。ただし、小規模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、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、外部専門家等の第三者の視点を投入し、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。

創業計画策定者については、巡回・窓口相談等を通じて情報の提供等細やかなフォローを行う。経営指導員等がベーシックな課題か専門的支援が必要かを分別し、創業計画策定者のレベルに合った指導を実施する。当初の計画との差異を分析、課題の抽出や解決策、新たな情報提供や収益性向上を目指すことについての提案を行う。専門性が高い情報や知識を要する課題については外部専門家等を活用する。

事業承継においては、目標値のほか、事業承継後に生じた課題に対して機動的な対応を行う。当初の計画との差異を分析、課題の抽出や解決策、新たな情報提供や収益性向上を目指すことについての提案を行う。必要であれば、経営指導員等、外部専門家等、事業承継者及び先代経営者を交えたミーティングの場を設け、課題解決に取り組む。

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]

地域内イベント等や地域外で開催される物産展・商談会等の情報提供を中心とした支援にとどまっており、支援内容が十分とは言えない状況となっており、販路開拓支援はほとんどできていない。また、少数ではあるが、ITを販路開拓に活用している小規模事業者への支援はスポット対応ができています。

[課題]

物産展・商談会等の支援内容が不十分であったため、当会の限られた人員の中でも、出展支援ができるように改善を図り実施する。また、DX推進については、多くの小規模事業者が認知していないことから、今後、新たな販路開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

新商品等の開発を行ったばかりの事業者が、他団体主催の展示会への出展は、十分な成果を得ることは難しいため、まずはB to C支援として当会上部団体の福岡県商工会連合会が運営する「DOCORE ふくおか商工会ショップ」への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等は福岡県商工会連合会職員等と協力し、事前・事後の出展支援を行う。また、「DOCORE ふくおか商工会ショップ」は、商品育成ショップでもあることから、バイヤーによる商品ブラッシュアップも可能なため、B to B支援としても期待できる。DX推進に向けた取組みとして、データに基づく販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関する個別相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
①DOCOREふくおか商工会ショップへの出展小規模事業者数 (B to C)	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上額/者	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
②SNS活用小規模事業者数 (B to C)	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
③ECサイト活用小規模事業者数 (B to C)	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①DOCOREふくおか商工会ショップへの出展支援 (B to C)

経営分析を行った小規模事業者や事業計画策定支援を行った小規模事業者の中で、商品等の開発等に取り組む小規模事業者を対象にDOCOREふくおか商工会ショップへ出展し、新たな需要の開拓を支援する。出展前指導においては、店舗顧客分析資料を基に、商品の選定から訴求率の高い販促ツールの作成指導等を行い、出展期間終了後には、福岡県商工会連合会からフィードバックされた売上データや顧客の需要動向調査を分析し、更なる商品等の改良を支援する。また、必要に応じて販路開拓等の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

②SNS活用支援 (B to C)

本町には消費吸引力のある大型商業施設(トリアス久山)があり、遠方より消費者が訪れることから、取り組みやすいSNS活用し、個店の魅力を宣伝することで、新た

な需要を開拓し、魅力あふれる地域づくりに貢献する。

また、必要に応じてIT専門家派遣を行い継続した支援を行う。

③ECサイト活用支援 (B to C)

楽天等が運営するショッピングサイト等の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援により、新たな需要の開拓を行う。

また、必要に応じてIT専門家派遣を行い継続した支援を行う。

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]

事業評価委員会を年1回開催している。委員メンバーは、外部有識者の中小企業診断士、久山町産業振興課長、福岡県商工会連合会職員、法定経営指導員の4名で構成し、事業の評価や見直し、意見・情報交換を行ってきた。また、事業評価には事業ごとにPDCAサイクルをもとにした評価シートを作成しており、定量的・定性的結果を比較し、各委員からの事業ごとの3段階評価及び改善・指摘事項を踏まえて、課題の改善・事業の見直しを行っている。

[課題]

評価・見直しの結果は当会に備えているが、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、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ①年1回事業評価委員会を開催し、事業企画・遂行、事業の評価・見直しにかかる意見・情報交換を行う。
- ②委員構成は、外部有識者の中小企業診断士1名、久山町産業振興課長1名、福岡県商工会連合会職員1名、事務局長1名、法定経営指導員1名の5名で構成する。
- ③事業評価は、PDCAサイクルを総合的に評価・検証できるものとし、事業の成果を定量・定性両面から評価する。
- ④事業評価委員会の評価をもとに正副会長会、理事会において評価・見直しの方針を協議・決定する。
- ⑤事業の成果・評価・見直しの結果について、当会のホームページで年1回公表並びに当会事務所に常時備え付け、広く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]

現在、一般的な資質向上研修として福岡県商工会連合会主催の各種職種別の研修を職員は受講しており、専門的な知識の習得・研鑽の場として福岡県中小企業振興事務所主催の講習会等への参加を行っている。また、当会では必要に応じて専門家による集団セミナーへの参加や専門家の個別相談指導への同席も行っている。特に専門性の高いセミナーは経営指導員に限られ、経営指導員以外の職員の専門家の個別相談同席も限られた場合のみにとどまっており、職員がそこで得た知識を全体で十分共有されていない。

[課題]

小規模事業者の支援ニーズが多様化している一方、当会において専門性のある支援ができる職員は限られている。また、小規模事業者が直面している課題の一つであるDX推進支援についても専門的な支援及びその支援の窓口として必要な知識にも職員間でバラつきがあり、その差を埋め誰もが一定以上の支援ができる体制構築とそのために必要な知識・情報の共有を図る仕組みづくりが必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

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、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」等に計画的に経営指導員等を派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の小規模事業者の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、下記のようなDX推進セミナーについても積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組み>

ア) 小規模事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組み

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) 小規模事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組み

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) その他取組み
オンライン経営指導の方法等

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、
支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、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】

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、その後続く
課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

②職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員等が各種研修会・講習会等で習得したIT等の活用方法や具体的な
ツール等について紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的な
ミーティング（月1回、年間12回）を開催し意見交換を行うことで、職員の支援
能力の向上を図る。

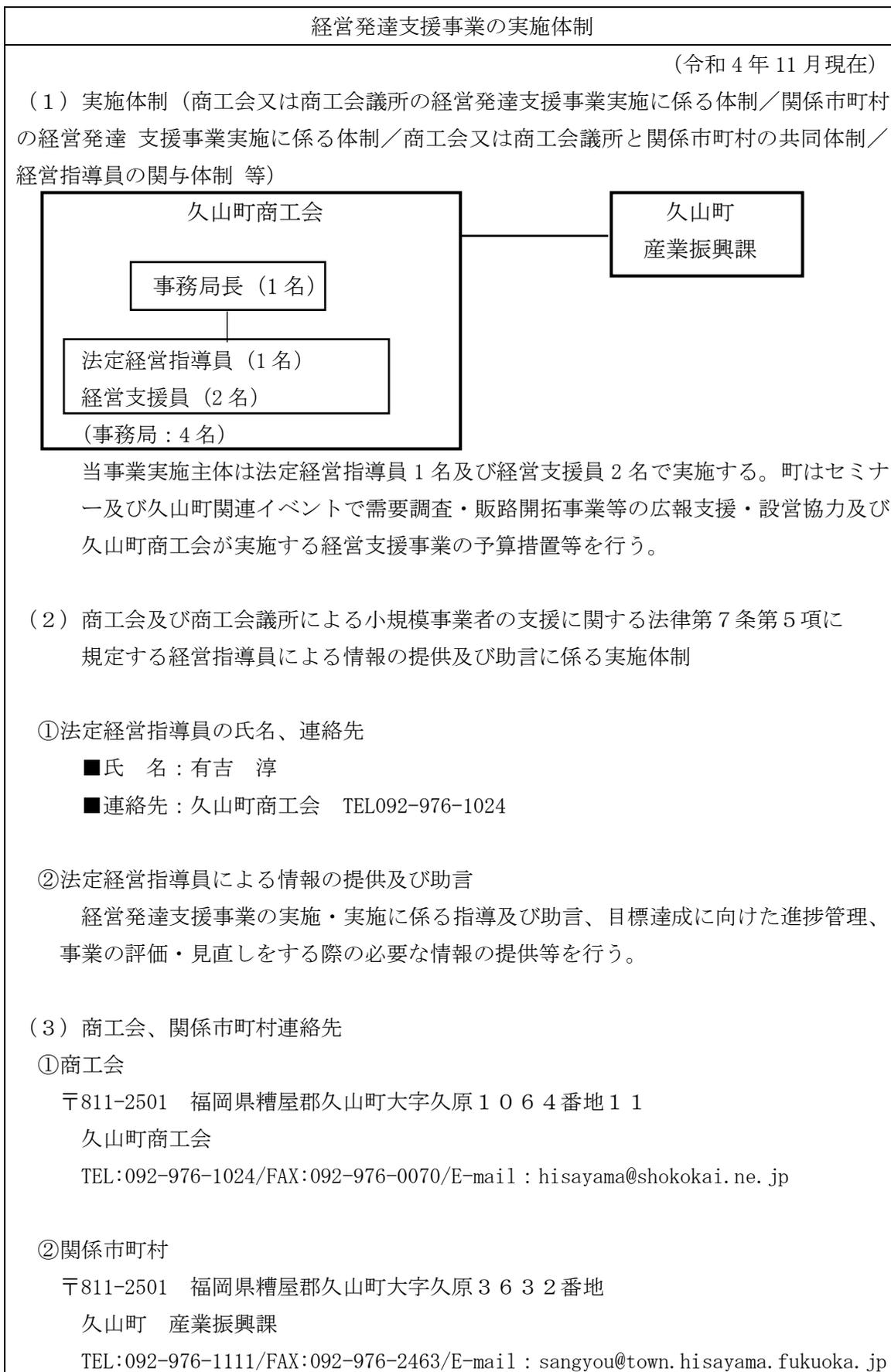
③データベース化

経営指導員等が商エイントラ(※)のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小
規模事業者の状況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
も一定の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。

※商エイントラ：経営指導カルテや事業者情報、財務情報等を入出力する福岡県
内商工会の経営支援のためのグループウェア

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	6年度	7年度	8年度	9年度
必要な資金の額	500	500	500	500	500
専門家派遣費	300	300	300	300	300
事業評価委員会開催費	20	20	20	20	20
セミナー開催費	80	80	80	80	80
広報費	70	70	70	70	70
調査費	30	30	30	30	30

(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国補助金、福岡県補助金、久山町補助金
②会費・手数料等収入
③受託料収入 ほか

(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