

経営発達支援計画の概要

実施者名	添田町商工会（法人番号 8290805007732） 添田町（地方公共団体コード 406023）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①中核となる小規模事業者の育成 ②町内外に向けた顧客誘導による販路開拓 ③事業承継や創業支援による小規模事業者数の維持 ④円滑な事業・資産承継に向けての支援
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。 ② 地域の景気動向分析を行い、年4回公表する。 4. 需要動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 道の駅での試食・試飲による調査 5. 経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 経営状況の分析の実施と小規模事業者へのフィードバック 6. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 事業計画策定・創業・事業承継セミナーの開催 ② 専門家による個別支援の実施 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 巡回訪問・窓口相談によるフォローアップ ② 専門家による個別支援の実施 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 展示商談会出展支援事業（BtoB） ② SNS 活用支援事業（BtoC） ③ ネット販売利用による販路拡大（BtoC）
連絡先	<p>添田町商工会 〒824-0602 福岡県田川郡添田町大字添田2062番地の2 TEL：0947-82-0244 0947-82-3084 E-mail：soeda@shokokai.ne.jp</p> <p>添田町役場 商工観光振興課 〒824-0691 福岡県田川郡添田町大字添田2151番地 TEL：0947-82-1231 FAX：0947-82-2869 E-mail：kankou@town.soeda.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

①-1 立地

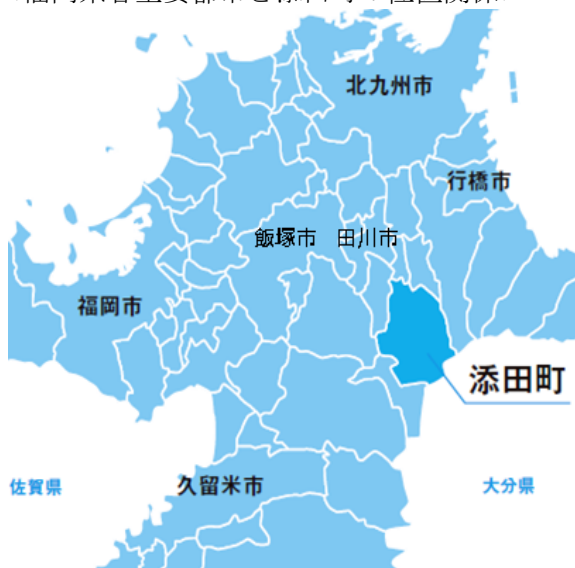
福岡県田川郡南部に位置する添田町は、町域面積 132.20 km²と県内では2番目に広い町である。南部を中心とした山間地帯と中部の山麓地帯が町全体の約80% (約110 km²) を占め、北部の平坦地 (約20 km²) に経済・文化・行政・交通などの機能が集中している。東南部には陣屋 (中元寺川) ダム、西部には油木 (今川) ダムがあり、豊富な水資源を確保している。

町南部にそびえる英彦山 (標高1,199m) は、美しい山岳景観と修験道文化を今に伝える存在であり、町の象徴である。英彦山神宮をはじめとする歴史的遺産や情緒ある風景は、観光資源としても重要である。

町は非常に歴史が古く、縄文時代に起源をもつ。農林業が基幹産業として長く根付いてきた町であり、明治13年頃より近隣の村々との合併・編入を繰り返し、明治44年4月に町制を施行した。その後、昭和30年に田川郡津野村と対等合併し、現在の姿となっている。

添田町商工会 (以下、商工会という。) は添田町全域を管轄している。

<福岡県各主要都市と添田町の位置関係>



町南部を中心とした山間地帯、町中部を山麓地帯によって占められ、町北部が、町の経済・行政・交通等の中心となり、人口の70%が集中している。



※添田町HP及びGoogleMapより引用

①-2 人口及び世帯数

国勢調査令和2年10月1日時点における人口は8,801人であったが、その後も人口減少は継続している。令和7年6月末現在の総人口は8,183人であり、令和12年には7,102人、令和27年には4,839人まで減少すると予測されており、人口減少に伴う課題は極めて深刻である。

(出典：国立社会保障・人口問題研究所発表統計データ)

また、令和7年現在の人口に占める高齢者の割合は45.96%と高く、福岡県下では第2位である。平成27年からの10年間で約7ポイント上昇しており、高齢化の進行も深刻な状況にある。

<人口・世帯数の推移>

	昭和35年 10月1日	平成12年 10月1日	平成17年 10月1日	平成22年 10月1日	平成27年 10月1日	令和2年 10月1日	令和7年 6月30日
人口	25,170	12,750	11,810	10,909	9,924	8,801	8,183
世帯数	5,371	4,504	4,377	4,215	4,029	3,724	4,346

令和2年国勢調査（ただし、令和7年6月30日については「広報そえだ8月号」より引用）

①-3 産業

添田町の産業は、農業・林業を基盤としつつ、観光業や小規模な商工業が加わり、地域経済および住民生活を支える重要な柱となっている。しかし、人口減少や高齢化、若年層の都市部流出といった構造的な課題に加え、新型コロナウイルス感染症の影響による需要低迷やその後の回復過程も依然として大きな影響を及ぼしている。

①-3-1 農業

特産品である柚子や金の原野菜を活用したブランド化の取組が継続されている。行政と生産者が連携し、「ゆずこしょう」「ゆずドレッシング」「柚子ジャム」等の加工品を開発・販売しており、その拠点として道の駅「歓遊舎ひこさん」(平成11年開業、平成17年に道の駅認定)が機能している。観光シーズンには町外からの来訪者も多く、特産品販売や地域交流の場として重要な役割を果たしている。コロナ禍においては外食需要や観光需要が減少した一方、家庭消費やオンライン販売への需要が増加し、一定の成果が見られた。現在は一部の商品が堅調に推移しているものの、全体としてはコロナ禍以前の販売形態に回帰しつつある。また、近年は環境負荷軽減を意識した有機農業の推進や、加工・販売・観光を連携させる六次産業化の取組が進展しており、都市圏からの移住者や新規就農者の受入も進められている。



※添田町HPより抜粋

①-3-2 林業

英彦山を中心とした豊富な森林資源が町の重要な基盤である。戦前より木材業は盛んであったが、長期にわたり輸入材の影響を受けて需要は停滞していた。しかし近年は、円安や国産材利用推進政策の効果により、国内材需要が再び高まり、建築用製材や木材加工の需要が回復基調にある。福岡県全体にお

ける製材需要の増加も追い風となっているが、担い手不足や従事者の高齢化が進んでおり、労働力の確保や森林環境整備が喫緊の課題となっている。

①-3-3 商工業

町中心部における中規模スーパーが住民生活を支えている一方、小規模小売業は厳しい経営環境に置かれている。特に非食品小売業においては、近隣都市の大型商業施設やオンライン販売に顧客を奪われる状況が続いている。サービス業では、理容・美容業や自動車整備業が日常生活を下支えしており、特に自動車整備業は自家用車保有率の高さに支えられ、安定した需要を維持している。しかしながら、飲食業（居酒屋・スナック等）は人口減少と利用者減少の影響を受け、廃業や規模縮小を余儀なくされる事業者が増加している。建設業については、平成29年の九州北部豪雨の復旧事業が終息した後、工事件数は減少し、売上規模の格差が拡大している。近年は住宅リフォームや公共施設の改修工事が中心となっている。

①-3-4 観光業

英彦山を中心とした登山や自然観光が依然として町の魅力を形成している。令和5年8月に開業したBRT ひこぼしライン（日田彦山線の代替交通）により、日田市や沿線地域とのアクセスが改善され、観光振興への効果も期待されている。宿泊施設については、令和3年に「しゃくなげ荘」が閉館し、さらに「ひこさんホテル和」も施設設備工事のため一時休館していたが、令和6年10月に営業を再開し、観光客の受入れ体制は再整備されつつある。四季折々の自然を楽しむ観光需要は一定程度維持されているものの、長期滞在客の確保や町内消費拡大が今後の課題である。

新型コロナウイルス感染症の影響により観光需要や地域消費は一時大きく落ち込んだが、国・県・町による補助金や支援策を通じて地域経済の回復が図られている。現在は概ね落ち着きを取り戻しつつあるものの、コロナ禍以前の水準には未だ十分に回復していない業種も多く、引き続き厳しい状況が続いている。

なお、令和7年4月1日現在の商工業者は341事業者、小規模事業者は324事業者となっている。
<規模別商工業者数>

	建設業	製造業	商業	飲食・ 宿泊業	サービ ス業	その他	合計
大企業	0	0	0	0	0	0	0
中小企業	1	1	7	0	4	2	15
小規模事業者	75	32	90	39	66	24	326
合計	76	33	97	39	70	26	341

※令和7年4月1日現在添田町商工会商工業者名簿より

①-4 交通

最寄りの空港は北九州空港（42km）と福岡空港（52km）であり、都市部へのアクセスは比較的良好である。

鉄道については、JR日田彦山線の添田～夜明間が平成29年の豪雨災害により不通となっていたが、令和5年8月にBRT「ひこぼしライン」として復旧した。町内には西添田駅・添田駅・歓遊舎ひこさん駅・豊前栴田駅・彦山駅があり、鉄道区間（城野～添田）とBRT区間（添田～日田）が接続している。これにより、通勤・通学における利便性は向上したが、観光面では本数の少なさ等依然として課題は解決されていない。

バス路線については、西鉄バス筑豊が運行していた添田線が令和7年9月30日をもって廃止され、町営バスが代替交通として運行している。しかし、停留所数や運行本数が減少したことにより利便性は低下している。山間部や英彦山方面も町営バスがカバーしているが、利用者減少の影響を受けて便数は限定的である。

高速道路は町内を通過していないが、最寄りのインターチェンジ（今川スマート IC・行橋 IC など）までは 20～30km 圏内に位置している。国道 500 号や主要県道を通じて都市圏と結ばれている。



※添田町商工会広報誌より抜粋



※J R九州HPより引用

②課題

②-1 人口減少と住民の高齢化による売上・利益の減少

人口減少及び住民の高齢化については、添田町だけではなく近隣市町村全ての現象であり、小規模事業者にとっては若手労働力の確保や移動手段の少ない高齢者の需要の減少が売上及び利益に大きな影響を与えおり、経営基盤の強化、人材育成、新たな需要を求めての販路開拓や事業継続支援が必要である。その対策として町の活力を維持していくためには、若年層が極端に減少するような人口構成を避ける必要があり、若年層の定住を促す方策として、町民の愛着や住みよさの源である「豊かな自然」や「美味しい農産物」を最大限に活かすとともに、町外の人々に対して添田町の魅力を積極的に発信し、移住促進につなげていくことが課題であり、特に空き家・空き地バンクの本格的な活用を通じて移住や地域回帰を促進する必要がある。

②-2 経営者の高齢化と後継者不足

炭鉱閉山による経済の衰退に伴い、ここに大きく依存していた小売業の後継者の多くは将来を見据え会社社員等の安定職業に就き、町外への人口流出も増えた。また、他業種でも事業を継がない子供が増えたため現在は高齢化(70歳以上)の事業主で後継者のいない個人の小規模事業者は約60事業者で、個人の小規模事業者全体(約267事業者)の約4分の1に達する。特に小売業は今後5～10年の間にスーパーやコンビニエンスストア以外の多くの小規模事業者が廃業することが予想され、小規模事業者の大幅な減少が見込まれる。

又、後継者未定の事業者は約200事業者（上記高齢化事業主分約60事業者を引けば約140事業者）あり、事業主の平均年齢も年々上がってきており、早急に事業承継等事業継続への対応が必要である。

②-3 地域資源の有効活用不足

「添田町第6次総合計画【計画期間：令和3年度～令和12年度】」に記載されているとおり、添田町は他地域に比して歴史的遺産が多く、英彦山をはじめとする豊富な天然資源に恵まれている。しかしながら、これらの地域資源を十分に活用した振興策が実行されていない点はいまだ大きな課題である。

英彦山をはじめとする地域資源と農産品を連動させたブランド戦略や認知度向上の取組が不足しており、また、道の駅「歓遊舎ひこさん」を拠点とした地場産品販売の強化も十分ではなく、地元購買力の流出防止が課題となっている。更に、観光面では日帰り客が多く、宿泊滞在や消費単価が低いことが継続的な経済効果を阻んでいる。

また、令和5年に開業した「ひこぼしライン」は地域間アクセス向上に寄与しているものの、観光地までの回遊性やバス交通網の脆弱さにより、購買機会の損失を招いている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

添田町の最新の将来推計によると、令和17年には人口は約6,700人、高齢化率は45%を超える見通しであり、人口減少・少子高齢化の進行は避けられない状況である（令和7年6月30日時点の人口は8,183人、高齢化率はすでに4割を超過）。

この中で、商工会と添田町が連携し、道の駅「歓遊舎ひこさん」やオンライン販売を通じた特産品の販路拡大、観光客の誘致による地場産品と観光の一体的振興を推進し、地域の小規模事業者に対し、地域資源を活かした持続可能な商業振興を図るものである。

また、人口減少・少子高齢化が進む中、小規模事業者数の減少への対策として、創業者や事業承継を推進することで商工業者数の維持を図る。

②添田町総合計画との連動性・整合性

「添田町第6次総合計画」（令和3年度～令和12年度）では、主要施策として「地域の特性・資源を活かした活気あるまちづくり」や「移住・定住促進と地域産業の振興」が掲げられている。これらは、商工会が推進する地場産業の販路拡大・認知度向上、地域資源を活かした観光振興及び小規模事業者数の維持と強く連動・整合するものである。

また、「添田町第6次総合計画（後期基本計画）（計画期間令和8年度～令和12年度）」の策定協議に入っており、現状との大幅な変更が出るようであれば添田町と商工会は連携を取り対応していく方針である。

③商工会としての役割

商工会としては、9年間取り組んできた経営発達支援計画の内容とその結果及び評価を踏まえた上で、添田町と連携して「地場産品と連携した商業の振興及び特産品のブランド力強化」、「自然・歴史文化などの地域資源の観光資源化」、「創業・事業承継・他市町村からの移転の推進」に注力し、若手経営者及び後継者のいる小規模事業者の継続的な発展と創業を重点的に支援することで小規模事業者数の維持・増加を目指していく。具体的には以下の2方針で進めていく。

③-1 若手経営者及び後継者のいる小規模事業者への支援を継続していくことによりその小規模事業者の経営基盤を強化し、雇用の増加及び従業員的能力向上を図る。その結果としてのれん分け等により数名の従業員を独立開業させること

③-2 これまで行ってきた小規模事業者の経営力向上、販路開拓、新事業展開及び人材育成等の支援に加えて、後継者のいない小規模事業者への事業承継支援を強化する。又、外部からの小規模事業者の進出や創業を増やすこと

このように小規模事業者の経営基盤の強化を支援することで小規模事業者数の維持・増加を目指し、地域全体の活性化を図ることが添田町における小規模事業者の長期的な振興のあり方である。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記（1）、（2）を踏まえて、商工会と添田町は連携し、（1）の②課題を解決し、小規模事業者数の維持・増加を目指すため下記のとおり目標を定める。

（②-1人口減少と住民の高齢化による売上・利益の減少）の解決

- ①中核となる小規模事業者の育成
- ②町内外に向けた顧客誘導による販路開拓

(②-2 経営者の高齢化と後継者不足) の解決

- ①中核となる小規模事業者の育成
- ③事業承継や創業支援による小規模事業者数の維持
- ④円滑な事業・資産承継に向けての支援

(②-3 地域資源の有効活用不足) の解決

- ②町内外に向けた顧客誘導による販路開拓
- ③事業承継や創業支援による小規模事業者数の維持

※①②③④は下記の目標を指す。

目標数値は支援計画の認定期間（5年間）での数値です。

①中核となる小規模事業者の育成

若手経営者及び後継者のいる小規模事業者の**経営基盤の強化及び人材育成**をすることにより、**中核となる小規模事業者を増加**させることで小規模事業者数の安定化を図る。

項目	売上	利益	従業員数
K G I	平均5%アップ	平均3%アップ	平均1名増加
K P I	事業計画策定者数50者（年10者）		

②町内外に向けた顧客誘導による販路開拓

新商品の開発や商品のブラッシュアップを行い、道の駅やウェブサイトを活用することにより、**小規模事業者自体及び商品の認知度アップ**に繋げることで経営の安定化を図る。

事業者	展示会出店事業者			
項目	売上	商談数	成約数	
K G I	平均5%アップ	平均25者（年5者）	平均5者（年1者）	
K P I	事業計画策定者数50者（年10者）	商談会出展回数10回（年2回） 名刺交換数（1出展につき50者）		
事業者	SNS活用事業者		ネット販売等の利用事業者	
項目	売上	アクセス数	売上	アクセス数
K G I	平均5%アップ	10%増加	平均5%アップ	10%増加
K P I	利用開始者数25者（年5者）	SNS等研修25名参加（年5者） 個別指導年1者3回	利用開始者数15者（年3者）	SNS等研修25名参加（年5者） 個別指導年1者3回

③事業承継や創業支援による小規模事業者数の維持

創業及び事業承継支援を推進することで、町内の小規模事業者数の**急激な減少を避ける**ことを目指す。

項目	創業者	事業承継数	町外からの移転	小規模事業者数
K G I	25者（年5者）	15者（年3者）	15者（年3者）	3%増加
K P I	創業計画策定者数50者（年10者）	事業承継計画策定者数25者（年5者）	創業セミナー・事業承継セミナー参加者25者（年5者）	事業計画策定者数50者（年10者）

④円滑な事業・資産承継に向けての支援

後継者無しの高齢な小規模事業者の既存顧客の町内業者への引渡し、使用しなくなる店舗・事務所・倉庫等を町への新規参入者・創業者へ引き継ぐことで現有資産の有効活用を図る。

項目	顧客の引渡し	店舗・事務所・倉庫の資産引継ぎ
KGI	顧客引継ぎ事業者10者(年2者)	引渡し事業者10者(年2者)
KPI	顧客データ引渡し300顧客/者	事業承継マッチング件数20件(年4件)

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

【設定理由】

添田町は少子高齢化による人口減少が進んでおり、人口が減れば当然事業者は減り、経済は衰退していき地域は疲弊していくので、この状況を改善する手段として添田町の事業者の約9割を占めている小規模事業者の数を減らさない、事業者全体の売上及び利益を減らさない為下記のとおり目標達成のための方針を示す。

【実施スケジュールと中間目標】

達成方針	現行	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
(減少内容)						
小規模事業者数	8者	10者	10者	10者	10者	10者
売上	3%	3%	3%	3%	3%	3%
利益	1%	1%	1%	1%	1%	1%
(増加内容)						
小規模事業者数	9者	10者	10者	10者	10者	10者
内訳	①	0者	0者	0者	0者	0者
	②	0者	0者	0者	0者	0者
	③	7者	5者	5者	5者	5者
	④	2者	5者	5者	5者	5者
売上	3%	3%	3%	3%	3%	3%
内訳	①	2%	2%	2%	2%	2%
	②	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
	③	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
	④	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%
利益	1%	1%	1%	1%	1%	1%
内訳	①	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
	②	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
	③	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	④	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%

※0者、0%は現状維持を目標とする。

①中核となる小規模事業者の育成

若手経営者及び後継者のいる小規模事業者（40歳以下）約80事業者を対象とし、専門家や他の支援機関と連携し、対話と通じ経営ビジョンの確率と経営計画作成の重要性を認識させることで自走化を目指すために経営基盤の強化及び人材育成の支援を実施する。

②町内外に向けた顧客誘導による販路開拓

小売・サービス事業者には、道の駅での試食・試飲を活用し、新商品の開発や商品のブラッシュアップを行うことに対する手順や商品の見せ方の重要性について直接現場を見ることで気づかせることにより良き商品となる事への支援を行い、売上増加を目指す。又、ソーシャルネットワークサービス（以下「SNS」という。）を活用し、小規模事業者の知名度アップを図り、町外顧客を自店舗へ誘導することや電子商取引のウェブサイト（以下「ECサイト」という。）を活用により、地理的に不利な状況でも新たな顧客層に直接アプローチし、ブランドの知名度向上と新たな販路開拓による売上拡大を実現できる手段があることを実感してもらうことで、初期投資を抑えつつ、効率的なビジネス成長を目指す。

③事業承継や創業支援による小規模事業者数の維持

後継者未定の約7割強の小規模事業者の事業承継支援を推進し、町内の小規模事業者数の急激な減少を避けることを目指す。

又、町と連携した創業支援へ取り組み、円滑な創業開始から経営基盤の確立及び販路開拓等の支援を実施し、事業継続を維持し、地域の小規模事業者を増やすことを目指す。

事業承継及び創業支援共に事業計画策定の重要性をセミナーとその後の個別指導を通じた伴走支援により認識させることで経営基盤の強化を図り自走化への支援をする。

④円滑な事業・資産承継に向けての支援

後継者無しの高齢な小規模事業者（70歳以上）約60事業者について、既存顧客の町内業者への引渡し、使用しなくなる店舗・事務所・倉庫などを町への新規参入者・創業者へ引き継ぐことの意義や重要性を理解してもらう為平日頃より円滑な廃業の為の方向性を対話し、不安等の解消をする支援を行い、円滑な事業承継及び資産の有効利用に繋げる。

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】

小規模事業者等への経済状況の情報提供は、これまでは一般的な統計調査やメディアの情報を加えたものを巡回や窓口での相談時に主に口頭で説明しており、具体的にペーパー等目に見える形での提供は非常に少なく有効に活用されてなかった。

【課題】

これまで実施しているものの、一般的な情報提供にとどまっており、ビッグデータを活用・分析し、地域の経済・消費動向等を把握した上で、分かりやすく小規模事業者に提供する分析や公表には至っていない。

(2) 目標

経済動向調査分析・公表件数(経営指導員等2名にて実施) < (3) 事業内容の①・② >

	現行	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
①地域の経済動向分析の公表回数	—	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
--------------	---	----	----	----	----	----

経済動向調査の聞き取り件数(職員5名にて実施) < (3) 事業内容の③ >

	現行	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
後継者有	5者	10者	15者	15者	10者	0者
後継者未定	3者	6者	9者	12者	15者	18者

(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)

当地域における小規模事業者に対し、限られたマンパワーや時間の中、効率的に事業計画を策定するための基礎資料等とするよう、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。本調査は添田町に限定して分析できるため、地域経済の実情に即した情報提供が可能であり、また、図やグラフなど一目で理解しやすい形で公表されているため、限られた職員数・時間で効率的に小規模事業者に情報提供が可能である。

【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】

- ・「まちづくりマップ・From-to分析」→どこから添田町に訪れているかを分析
- ・「観光マップ・目的地分析」→添田町のどこに訪れているのかを分析
- ・「地域経済循環マップ・地域経済循環図」→添田町の経済活動と資金の流れ等を分析

② 地域の景気動向分析

地域の景気動向等について、地域の実情に即した分析を把握するため、「福岡県中小企業団体中央会が公開する月次景況調査の結果」を活用した景気動向分析を行い、年4回公表する。

本調査は福岡県の事業所を対象としているため、添田町の実態を反映しており、業種別に分析可能であることから、個別事業者に対して有益な情報を提供可能である。景気動向は社会情勢の影響を受けやすいため、年4回の分析・公表とする。

【調査手法】

地域の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、経営指導員等が「福岡県中小企業団体中央会が公開する月次景況調査の結果」を活用した景気動向分析を行い、年4回公表する。

【調査項目】

業種別に「売上高・在庫数量・販売価格・取引条件・収益状況・資金繰り・設備操業度・雇用人員・景況」の9項目を分析する。

③ 聞き取り調査

若手事業者又は後継者のいる小規模事業者を優先的に選定し、聞き取り調査を実施し、経済状況の分析を行う。聞き取り調査は分析及び活用しやすいように項目を決め、専用の聞き取り調査票を作成し実施する。

【調査手法】

小規模事業者への聞き取りは、若手事業者又は後継者のいる商工会員約50事業所を4年間に分けて4半期毎の経営動向調査を実施する。また、後継者未定の商工会員約130事業所の内40代の事業者を優先し業種毎に3事業所程度を抽出し、上記と同様に4半期毎の経営動向調査を実施する。

調査対象の事業所の選定は、若手事業者又は後継者のいる事業所は事業計画の策定を実施し、策定後はフォローアップ先とし、後継者未定の事業所へとシフトチェンジしていく。

【調査項目】

地域・業種の売上高、仕入高、設備投資の有無、受注量及び数、客単価及び数などを調査項目とする。

(4) 調査結果の活用

- ・調査結果は本会ホームページに掲載（①、②は別途レポートの概要版を作成）し、広く町内小規模事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が、確度の高い事業計画策定を伴走支援する際の解説資料とする。
- ・聞き取り調査の結果は一般の統計情報も加え、その結果を小規模事業者及び添田町へフィードバックし、事業計画策定や創業等での基礎データとして活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

町民向けに販売するプレミアム商品券に関するアンケート調査（利用者向け、取扱店向け）の分析を行い、必要に応じて巡回指導時や窓口相談時に分析結果を情報として提供している。

【課題】

プレミアム商品券の分析結果を活用し事業計画を策定するには、その性格上限界がある。他方、町内外より添田町に訪れる消費者をターゲットとして、商品の開発・改善に意欲的な小規模事業者が製造する飲食料品を試食・試飲してもらい評価結果を収集分析し、商品の開発・改善に役立てる仕組みがない。

(2) 目標

	現行	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
① 道の駅での試食・試飲による調査対象事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

① 道の駅での試食・試飲による調査

町内外から多くの消費者が来店する道の駅歓遊舎ひこさん敷地内で、試食・試飲によるヒアリング調査を実施する。調査結果は経営指導員等が分析し、事業者にフィードバックすることで、新商品開発や改善に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【調査対象】

以下商品の開発・改善に意欲的な小規模事業者2者（この2者は「5. 経営状況の分析を行う事業者」及び「6. 事業計画策定事業者」へと連動させていく）

- ・添田町の農産物を用いた特産品の開発・改善に取り組む事業者
- ・特色のある飲食料品の開発・改善に取り組む事業者
- ・6次産業化により地域資源を活用した飲食料品の開発・改善に取り組む事業者

【調査手法】

(情報収集)

道の駅歓遊舎ひこさんの来場者が年間が多い10月から11月にかけて秋の行楽シーズンに、来場者に対して聞き取りの上ヒアリングシートに記入する。

(情報分析)

調査結果は外部有識者（中小企業診断士等）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】

40件（1商品×20人×2事業者）

【調査項目】

①味、②色、③大きさ、④価格、⑤パッケージ等

【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、経営分析及び事業計画策定に活かす。また、対話と傾聴を通じて個々の課題を設定したうえで、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へつなげる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

多くの小規模事業者は当面の利益や資金繰りに主眼があり、長期的な経営について考えていない。

また、商工会としても融資のあっせん及び税務の申告時において簡易的な経営分析をしている程度で経営改善等に繋がる効果的なものではなく一過性である。継続した支援をしているのは経営革新申請や補助金申請を行った事業者のみであるが、事後フォローは年4～6回の実施であり、きめ細かい支援まではできていない。

【課題】

持続的な発展をするためには自社の経営内容を把握・分析し、戦略・計画をもって経営を行わなければならないが、実行している小規模事業者は僅かである。

現状は財務データから見える表面的な課題に着目した表面的なフィードバックのため、今後は経営分析の必要性を「対話と傾聴」を通じて自らが進むべき方向に腹落ちするよう、財務分析・非財務分析を促したうえで本質的課題をもとにした具体的な事業計画策定をする必要がある。

(2) 目標

経営分析等の対象者毎の件数(経営分析は経営指導員2名、情報収集は職員5名にて実施)

	現行	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
(1)経営分析	8者	15者	15者	15者	15者	15者
(2)情報収集・ 経営分析	10者	15者	15者	15者	15者	15者
(3)情報収集	2者	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

① 経営状況の分析

巡回訪問・窓口対応時の案内、広報を通じて事業計画策定の必要性を啓発し、需要を見据えた事業計画策定に関心のある小規模事業者を掘り起こし、財務・非財務分析の実施と小規模事業者へのフィードバックを行う。

職員全員で、巡回・窓口相談を通じて、小規模事業者の経営分析を実施する。現状1職員あたり375件の巡回を目標にし、目標達成をしているが、1の地域の経済動向調査と同様に聞き取りには専用の調査票を用い内容を充実する

また、若手事業者又は後継者のいる事業者を優先的に実施し、地域経済の中核を担えるよう売上・利益の増加が見込めるポイントを事業者毎に選択する。

【対象者】

(1) 商工会会員（経理情報把握事業所）＜（2）目標の(1)経営分析＞

商工会会員の小規模事業者のうち税務相談所（※1）利用の65事業所については、財務状況を把握しているので、若手事業者又は後継者のいる事業者を優先的に経営分析対象事業所として選定し、1の地域の経済動向調査の結果を踏まえた総合的な経営分析を行う。

※1 税務相談所

商工会内の経理事務代行組織の呼称で、業務は税務申告や各種届出等の書類作成代行であるため事業者の経営状況の把握ができる。

(2) 商工会会員（経理情報未把握事業所）＜（2）目標の(2)情報収集・経営分析＞

商工会会員の小規模事業者の中で税務相談所未利用の155事業者については、若手事業者又は後継者のいる事業所を優先的に巡回及び融資・資金繰り相談時に財務状況・経営上の課題（商品、サービス、従業員等）等を情報収集し分析する。

(3) 商工会非会員（経理情報未把握事業所）＜（2）目標の(3)情報収集＞

商工会非会員である小規模事業者に関しては、経営内容についての情報開示は難しい為融資等での窓口相談時に於けるヒアリングでの情報収集に重点を置く。情報収集後は経営分析及び事業計画作成の必要性を説明し、経営分析及び事業計画作成の実施に向け推進をしていく。

【啓発ツール】

各種施策チラシ、成功事例集等

【分析項目】

分析種別	分析項目
定量分析	(財務情報から) 売上増加率、売上利益率、労働生産性、EBITDA有利子負債倍率、営業運転資本回転期間、自己資本比率
定性分析	(小規模事業者の聞き取り等から) 商流や業務フローの把握 非財務4視点(①経営者：経営理念・ビジョン等、②事業：強味、弱み等、③企業を取り巻く環境・関係者：市場動向、競合他社等、④内部管理体制：組織体制、人材育成など)

【分析手法】

対話と傾聴を繰り返すことにより、事業者自らが本当の経営課題は何かということに向き合い、気づき、自らが進むべき方向に腹落ちできるよう取り組む。具体的な分析手法は以下のとおりである。

《財務分析（定量分析）》

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、経営指導員等が外部有識者と連携しながら分析を行う。

《非財務分析（定性分析）》

収集・整理した非財務情報を用いて経営指導員等が外部有識者と連携しながらSWOT分析を行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画策定や事業計画実施途中の進捗把握に活用する。また、分析結果は、簡易データベース化して内部共有を行い、経営指導員等の支援ノウハウの共有と支援能力向上に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

2の現状の課題と同様に経営について計画をもって進めていくという小規模事業者は非常に少ない。また、計画をもっている小規模事業者も中長期の計画までは作成しているところはほとんどない。これは、小規模事業者自身の継続した経営には計画を持って進めるという意識が非常に低いことの表れである。

しかしながら、若手経営者や後継者は経営に対して非常に真摯に考えており、この人材を支援することが地域の小規模事業者の継続的な発展に繋がると考えられる。

但し、支援方法としては基本的な知識や多様な考え方を学ぶには集団で行う経営塾等が良いが、これまで実施してきた結果から回数が多い研修会等へは継続的な参加が非常に少なくあまり成果が上がらなかった。

【課題】

事業者には事業計画策定の重要性を伝えきれていないことから、日頃から自社の事業計画策定そのものを考えて積極的に取り組む事業者が少ない。

経営指導員が個別対応での支援をしてきたが、支援者の都合に合わせすぎた結果成果がでるまでに時間がかかってしまっていた。

(2) 支援に対する考え方

前述の「現状」と「課題」を踏まえ、前述の経営分析の終了した事業所を事業計画策定の対象とし、分析した経営状態に応じた支援メニューを提供し、次の考え方をもとに事業計画策定支援に取り組む。

①中核となる小規模事業者に対しては、経営状況の分析や対話と傾聴を通じて、真の課題について自ら気づき、その解決に主体的に取り組み自走化できるよう伴走支援していく。

②事業承継者（予定者を含む）や創業及び創業後間もない事業者については、事業承継・創業セミナーと個別相談の際、経営状況の分析や対話と傾聴を重ね、確度の高い事業計画策定を伴走支援していく。特に創業者においては添田町が実施している創業補助金申請及び交付後の支援を行っていく。また、後継者のいる事業所で3～5年以内に事業承継を検討している事業所を対象としてスムーズな事業承継ができるよう事業計画へ組み込む。

(3) 目標

	現行	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
事業計画策定セミナー開催数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
創業セミナー開催件数	1回	1回	2回	2回	2回	2回
事業承継セミナー開催件数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	13者	18者	18者	18者	18者	18者
内訳	事業計画策定	8者	10者	10者	10者	10者
	創業	5者	5者	5者	5者	5者
	事業承継	0者	3者	3者	3者	3者

(4) 事業内容

① 事業計画策定セミナーの開催

経営分析を行った事業者や補助金等の申請を検討している事業者を対象にセミナーを開催する。外部有識者によるセミナー形式とすることで、複数の事業者に対して事業計画の策定意義や策定のノウハウ等を効率的に提供することが可能となる。また、セミナー開催後のフォローアップとして、経営指導員等が伴走型支援を行い、確実に事業計画の策定へつなげていく。

- ・目的：経営分析を行った小規模事業者を中心に、事業計画策定に向けた必要性を認識させると共に、事業計画策定の手法を取得させ、事業計画策定に繋げる。
- ・募集方法：会員へのチラシ配布、役場でのチラシの窓口配布、事業計画策定予定者への声掛け
- ・募集人数：1回あたり20名
- ・講師：中小企業診断士等
- ・カリキュラム：事業計画作成の目的や作成の仕方等

② 創業セミナーの開催

町内で創業及び創業して間もない事業者を対象にセミナーを開催する。外部有識者によるセミナー形式とすることで、複数の対象者に対して「経営」「財務・経理」「資金繰り」「人材育成」「販路開拓」の知識を提供することが可能となる。セミナー受講者のうち、希望者は外部専門家や経営指導員等が個別相談を行い、事業計画書の策定について伴走支援を行う。

- ・目的：開業予定者及び開業直後の事業者等を対象に経営全般の知識の習得を目指し、創業計画書の策定に繋げる
- ・募集方法：当商工会ホームページ、会員へのチラシ配布、役場でのチラシの窓口配布、創業予定者及び創業間もない事業者への声掛け
- ・募集人数：1回あたり20名

- ・講師：中小企業診断士等
- ・カリキュラム：「経営」、「財務」、「労務」、「販路開拓」等

③事業承継セミナーの開催

町内で事業承継者（予定者を含む）を対象にセミナーを開催する。外部有識者によるセミナー形式とすることで、複数の対象者に対して「経営」「財務・経理」「資金繰り」「人材育成」「販路開拓」の知識を提供することが可能となる。セミナー受講者のうち、希望者は外部専門家や経営指導員等が個別相談を行い、事業承継計画書の策定について伴走支援を行う。

- ・目的：事業承継予定者及び後継者のいない事業者等を対象に事業承継に必要な知識の取得を目指し、事業承継計画書の策定に繋げる
- ・募集方法：当商工会ホームページ、会員へのチラシ配布、役場でのチラシの窓口配布、事業承継予定事業者への声掛け
- ・募集人数：1回あたり10名
- ・講師：中小企業診断士等
- ・カリキュラム：事業承継に必要な内容等

④個別支援

セミナー参加者を対象に専門家と連携を図り、各小規模事業者に応じた事業計画策定の支援を行う。

- ・経営資源のある小規模事業者
販路拡大、新たな事業展開を目標とした事業計画
- ・経営資源のあまり充実していない小規模事業者
利益拡大を目指し、強みの強化・弱みの改善を目標とした事業計画
- ・後継者のいる小規模事業者（上記2者に加える内容）
役割の引継ぎや引継ぎ後の経営体制を加える
- ・廃業予定者
利益の維持、事業の縮小、負債の減少を目標とする事業計画

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】

これまで多くの小規模事業者が事業計画を策定したことで満足し、実際の経営にはほとんど反映させていなかったのを改善し、経営発達支援計画に基づき事業計画策定後に積極的な実行支援を行った結果積極的に事業計画を実施していくことや状況に応じて内容を柔軟に変更していくことができるような小規模事業者が増加した。

【課題】

商工会も受身的なフォローアップから一步踏み込んだ助言や支援の積極的なフォローアップをするようになり、成果はあがってきているが、事業計画策定後の計画実施段階において、設備投資資金の不足や従業員不足等のために事業計画に沿った実行を行えていない小規模事業者がいることが課題である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後は、全ての事業計画策定事業者に対し定期的に事業計画の進捗確認を行い、単なる差異の指摘に留まらず、計画と実績のギャップを徹底的に考え抜く「土壌」を育成するために、伴走型の個別指導の中での対話を重視し、事業者が自ら意識をもって改善を行えることに重点をおいた支援をする。これらの手法を通じ、経営者自身が課題解決の主体者となり、自律的な成長を促すことで、将来的な経営の自走化に向けて潜在力を最大限に引き出す支援をする。

(3) 目標

事業計画策定後の実施支援小規模事業者数（経営指導員2名にて実施）

	現状	令和8年	令和9年	令和10年	令和11年度	令和12年度
フォローアップ支援事業者数	22	40	43	54	54	54
フォローアップ頻度（延回数）	320	304	316	360	360	360

※現在、事業計画は3年間の計画策定を基本としており、令和8年度からの事業計画策定の支援事業者数**18者**が、**単年度の新規の支援事業者数**であり、**前年度以前からの継続支援者**が**36者**で、**トータル毎年度の支援事業者数は54者**となります。

【フォローアップ事業者数の計算根拠：令和6年度を初年度として計算】

	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
事業計画策定事業者数	15者	7者	18者	18者	18者
フォローアップ事業者数	15者	22者	40者	43者	54者

事業者数の計算：令和8年度 令和6年度の15者+令和7度の7者+当年度の新規18者=40者
令和9年度 令和7年度の7者+令和8度の18者+当年度の新規18者=43者
令和10年度 令和8年度の18者+令和9度の18者+当年度の新規18者=54者
頻度の計算：新規支援事業者18者×12回（毎月）=216回
+継続支援事業者36者×4回（4半期）=144回 計360回

(4) 事業内容

事業計画を策定した小規模事業者に対し、**原則四半期に1回の頻度**でフォローアップを実施するが、当年度新規に計画策定した小規模事業者は**当初1年間最低月1回**しフォローアップを実施する。又、当該事業者からの申出等により柔軟に対応する。フォローアップでは、**課題解決に向けた助言、自走化による経営者や従業員の意識変革の度合い、事業者の将来ビジョン実現を意識**し、定期的かつ継続的に行う。

①-1 昨年度までに事業計画を策定した小規模事業者

四半期1回巡回訪問をし、現状のヒアリングを行い、事業計画の進捗状況等を確認し、事業計画を進めるうえでの**事業者自身の自走化の進展状況を見極め自走化に向けた適切な支援**をする。必要に応じて、福岡県商工会連合会（以下、県連）、専門家及び事業承継の場合は福岡県事業承継支援ネットワークを含めて連携をとり、漏れや不利益を受けないよう事業計画の実施の支援をする。

①-2 今年度事業計画を策定した小規模事業者（事業承継を含む）又は創業した小規模事業者

事業計画・創業計画策定1年間は、**月1回の巡回訪問**時に進捗状況等のヒアリングを行い、問題・課題について洗い出し、解決を図っていく。必要に応じて、県連及び金融機関等と連携し、フォローアップ支援を実施する。

<事業計画と進捗状況がズレている場合の対処方法>

定期巡回時に事業計画の進捗を確認し、上方にズレている場合は伸びている点をさらに伸ばせるよう売上、商品、仕入、在庫及び資金繰りの状況を注視し**対話を通じて事業計画の上方修正の支援**を行う。下方にズレている場合は、売上、商品原価、固定費の状況を分析し、原因を究明し、**対話を通じてどの点を改善するか訂正するかなどの対応策を講じる支援**をする。必要に応じて専門家の支援を受ける。

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】

第2期経営発達支援事業において、県連や関係団体等の商談会や展示会を販路開拓の機会と捉え、出展を促進するとともに、出展前準備や出展方法の支援を図り、アフターフォロー実施による商談成約率の向上等に努めた。

また、新たな販路開拓に向け、SNS を利用した販促方法の講習会の開催及び個別支援を展開したが、SNS を活用している小規模事業者は少ない。

【課題】

コロナ禍以降においては、販路開拓の場がリアル展示会からリモート商談会等、新たな形に変質しているが、IT リテラシーの高い小規模事業者が少ないため、参加者が伸び悩んでいる。

また、SNS やネット販売等を展開している小規模事業者もまだ少なく、域外需要を取り込めていない。

(2) 支援に対する考え方

高齢化に伴う人口減少による域内市場の縮小により、新たな需要の開拓には域外需要の取り込みが必須である。域外需要を取り込むために、事業計画を策定した小規模事業者の商品・サービスの特性、ターゲットとする市場に応じた支援メニューを準備する。

域外需要の取り込みには情報発信力強化とネット決済が必須であるため、DX 活用セミナーで SNS やクラウドサービス等の ITC ツールの効果的な活用方法を習得させ、DX の活用により、SNS 等から HP や EC サイトへ誘導し、注文に結びつけるといった複数のツールを効果的に活用し、商圏を全国・海外まで拡大し、小規模事業者の売上・利益の向上を支援する。

(3) 目標

	現状	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
① 展示商談会出展回数 (BtoB)	1回	2回	2回	2回	2回	2回
出展事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
商談数/者	5者	5者	5者	5者	5者	5者
成約件数	1件	2件	2件	2件	2件	2件
名刺交換数	50者	100者	100者	100者	100者	100者
② SNS 活用事業者 (BtoC)	5者	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率/者	5%	5%	5%	5%	5%	5%
アクセス数アップ率/者	10%	10%	10%	10%	10%	10%
③ ネット販売等の利用者数 (BtoC)	2者	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	5%	5%	5%	5%	5%	5%
アクセス数アップ率/者	10%	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①展示商談会出展支援事業 (BtoB)

特産品開発やブラッシュアップを行う2者を選定し、出展の支援をし、新たな販路・取引先を模索する。出店するだけでなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前支援を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ等、商談成立に向けた実効性のあるフォローアップを行う。

(出展予定展示商談会)

※ Food EXPO Kyushu

- ・概要：主催は福岡県、福岡商工会議所、県連等。福岡市にて開催。
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図ることを目的に実施。
国内外の小売、卸売、百貨店、レストラン、ホテル等のバイヤーや製造のために商材を探す食品メーカー等が来場する展示商談会。
- ・規模：令和6年度は 国内バイヤー25社、海外バイヤー17社、国内サプライヤー291社参加、商談件数2,433件、来場者数4,804人。

※ FOOD STYLE JAPAN九州

- ・概要：西日本最大級の外食・中食・小売業界へ販路開拓するための展示商談会。
前回の来場者のうち90.3%が九州・沖縄地方から来場する展示商談会。
- ・規模：展示会場内に個別商談エリアを設け、各業界の影響のある店舗、施設のバイヤーとビジネスマッチングが行える出展者限定の参加無料企画。
全国から、64社、会場内において、400件の商談を実施。

※上記2展示商談会は、九州地区以外でも開催されており、また、コロナ禍が明け様々なタイプの展示商談会が開催されているので、出展希望事業者の販路開拓に合った地区やタイプの展示商談会への出展も選択肢に入れ検討・選択する。

②SNS活用支援事業 (BtoC)

小規模事業者の顧客は高齢化に伴う人口減少している地域内商圏と限られているため、域外需要を取り込むためにSNSを活用する。

SNSはツールの特性から、広域ニッチ市場の購買力の高い層をターゲットとして、SNSによる情報発信力を強化し、リピート増加および新規顧客獲得による売上増進を支援する。

【支援対象】

事業計画策定支援を行った販路開拓に意欲のある小規模事業者の中から、趣味嗜好性の強い商品・サービスを扱う特産品製造を行う小規模事業者を対象とする。

【支援手法】

自社の商品・サービスの販路開拓に適切なSNSはどれか、小規模事業者の販路開拓の為にはどのようなPR方法が適切であるか等を経営指導員と検討し、必要に応じて専門家の知見も活用し、効果的な情報発信を行い、ネット販売に繋げる。

③ネット販売利用による販路拡大 (BtoC)

自社HPを所有する小規模事業者は会社案内及び商品のPRが中心となっているものが多く、販売機能を有しているものは少ない。HPに決済機能を付加することやECサイトへの出店を促し、売上増強を支援する。

【支援対象】

経営分析、事業計画策定支援を行った販路開拓に意欲のある小規模事業者の中から、自社の商品・サービスの販路開拓に適切なSNSはどれか、小規模事業者の販路開拓の為にはどのようなPR方法が適切であるか等を経営指導員と検討し、必要に応じて専門家の知見も活用し、効果的な情報発信を行った事業者

【支援方法】

経営指導員が支援対象者に必要なITスキル等をIT専門家等の高い知見を活用し、HPに決済機能を付

加する事やECサイトへの出店を促し、全国および海外への販路拡大を支援する

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

【現状】

添田町商工観光振興課長、添田町商工会（正副会長、事務局長、法定経営指導員）、外部有識者（中小企業診断士）、県連北九州・筑豊広域連携拠点（統括）を構成員とする添田町商工会経営発達支援計画評価委員会を年に2回開催し、事業の評価と検証を行い、次年度に向けた改善提案・目標設定を行っている。

【課題】

事業の評価と検証にあたり、事業ごとの定量的・定性的評価を実施しているが、経営発達支援計画の全体を大局的にとらえつつ、今後の展望を見据えた視点での評価がやや不足している。

(2) 事業内容

添田町商工観光振興課長、添田町商工会（正副会長、事務局長、法定経営指導員）、外部有識者（中小企業診断士）、県連北九州・筑豊広域連携拠点（統括）を構成員とする添田町商工会経営発達支援計画評価委員会を年に2回開催し、定量的・定性的な視点から事業の評価・課題把握・改善提案・目標設定を行う。

本委員会の評価結果の内容について整理したものを添田町商工会に常時備え付けると共にホームページに掲載することで、地域の小規模事業者が常に閲覧が可能な状態とする。

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】

上部団体（県連）や外部関係団体が開催する研修会に出席するほか、外部有識者による職員向け研修会を開催している。また、県連が運営する商工イントラシステム（※2）に各職員が支援情報を入力することにより支援ノウハウ・情報の蓄積を行っている。

【課題】

物価高騰や人材確保難・生産性向上・デジタル化への対応など急激な事業環境変化の中、商工会職員はITリテラシーをはじめとして多様な支援能力が求められているが、職員1人当たりの業務量過多により、様々なテーマの研修会を受講する時間を確保することが困難な状況となっている。

※2 商工イントラシステム

福岡県商工会連合会が導入しているクラウドサービスで、「事業者管理」、「商工会業務管理（日誌、グループウェア）」をします。

福岡県下の全ての商工会が利用しており、事業者の情報や経営カルテを一元管理ができ、商工会内の職員は誰でもその情報を閲覧することができ、情報共有が手軽に行えるシステムです。

(2) 事業内容

①事務局長の資質向上対策

県連及び福岡県等が主催する管理者の研修会及び勉強会に年3回以上出席をしており、研修で得た管理者の職務を全うすることで自身のレベルアップを図る。具体的には、経営指導員と経営支援員のレベルアップの為に仕事量の調整やスケジュール管理を行い、専門家の指導が受けられる環境づくりをする。

②経営指導員及び経営支援員の資質向上対策

県連及び福岡県等が主催する様々な研修会及び勉強会が用意されており、年5回以上出席をしている

が、多岐に亘る小規模事業者のニーズに対応する為に IT や現状にマッチする経営分析手法等について年 1~2 回程度の専門家による指導を実施し、共同での小規模事業者支援資料の作成と情報提供を行うことで、個々の支援能力のレベルアップを図るとともに経営支援のノウハウを共有する。

また、OJTとして法定経営指導員の指導の下、月 1 回程度経営分析、指導・助言方法、情報収集時の注意点等の現状のやり方の意見交換をし、良い点の共有と悪い点の改善を行うことで支援能力の向上を図る。

③商工会内での情報の共有

全職員で 1 月に 1 回経営発達計画に基づく進捗会議を実施し、現状の課題や問題点等について職員間の認識の共有を図ると共に改善策について検討を行い、対応する。

加えて、福岡県下商工会で共通して活用している 商工イントラシステム内の事業者カルテ情報を全職員が閲覧できるようにしており、この中で相談内容に対する課題解決に優先順位をつけ、経営指導員及び経営支援員で対応策の検討を充実させるため、商工イントラシステムの有効な使用方法について全職員が県連の研修を受け、更なる効率化を図れるようにする。

(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12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)																						
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"><tr><td style="text-align: center; padding: 5px;">商工会</td><td></td><td></td></tr><tr><td style="padding: 5px;">事務局長</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1名</td><td></td></tr><tr><td style="padding: 5px;">法定経営指導員</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1名</td><td></td></tr><tr><td style="padding: 5px;">経営指導員</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1名</td><td></td></tr><tr><td style="padding: 5px;">経営支援員</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">2名</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">計5名</td></tr></table>	商工会			事務局長	1名		法定経営指導員	1名		経営指導員	1名		経営支援員	2名	計5名	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"><tr><td style="text-align: center; padding: 5px;">連携</td><td style="border: 1px solid black; padding: 5px;">添田町商工観光振興課</td></tr><tr><td style="text-align: center; padding: 5px;">連絡調整</td><td></td></tr><tr><td style="text-align: center; padding: 5px;">事前相談</td><td style="border: 1px solid black; padding: 5px;">福岡県</td></tr></table>	連携	添田町商工観光振興課	連絡調整		事前相談	福岡県
商工会																						
事務局長	1名																					
法定経営指導員	1名																					
経営指導員	1名																					
経営支援員	2名	計5名																				
連携	添田町商工観光振興課																					
連絡調整																						
事前相談	福岡県																					
<p>①都道府県及び関係市町村との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none">・添田町商工会、添田町商工観光振興課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年6回、連絡会議を開催する。・福岡県と事前に相談・調整を行うことで都道府県の重要課題についても反映した支援計画とする。 <p>②商工会の経営発達支援事業実施に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・町内を5地区に分け、法定経営指導員1名と経営指導員1名の体制で巡回指導を行う。・専門家の有効活用を行い、法定経営指導員及び経営指導員と共に小規模事業者を選定し、策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。 <p>③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制</p> <ul style="list-style-type: none">・法定経営指導員1名、経営指導員1名、経営支援員2名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。・上記で把握・検証した実施状況を添田町商工会経営発達支援計画評価委員会(年2回開催予定)で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。 <p>④経営指導員等の資質向上に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・当会職員向けに専門家による集団・個別講習会等を開催し、DX化や生成AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の経営及び実務支援を行う。 <p>(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</p> <p>①当該経営指導員の氏名、連絡先</p> <p>氏名 日野 一</p> <p>連絡先 添田町商工会 TEL:0947-82-0244</p>																						

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・実施にかかる指導及び助言、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広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・日野 一は、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／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒824-0602 福岡県田川郡添田町大字添田 2062 番地の 2

添田町商工会

TEL : 0947-82-0244

FAX : 0947-82-3084

E-mail: soeda@shokokai.ne.jp

②関係市町村

〒824-0691 福岡県田川郡添田町大字添田 2151 番地

添田町商工観光振興課商工観光振興係

TEL : 0947-82-1236

FAX : 0947-82-2869

E-mail : kankou@town.soeda.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	1,360	1,360	1,360	1,360	1,360
3. 地域経済の動向調査	100	100	100	100	100
4. 需要動向調査	100	100	100	100	100
5. 経営状況の分析	100	100	100	100	100
6. 事業計画策定支援	200	200	200	200	200
7. 事業計画策定後の実施支援	200	200	200	200	200
8. 新たな需要の開拓に寄与する事業	500	500	500	500	500
9. 事業の評価及び見直しをするための仕組み	60	60	60	60	60
10. 経営指導員等の資質向上等	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

国補助金、福岡県補助金、添田町補助金、全国連補助金、会費手数料収入

(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
連携者無し
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