

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	苅田商工会議所 (法人番号：6290805006430) 苅田町 (地方公共団体コード：406210)
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目 標	<p><b>経営発達支援計画の目標</b></p> <p>福岡県、苅田町、金融機関、その他関係団体との連携を図り、本計画の目標を以下のとおりとする。</p> <p>[目標①：小規模事業者の活力向上] 小規模事業者の社会及び経済構造の変化へ対応したビジネスモデルへの転換や、経営理念、ビジョン・事業計画又は事業承継計画の策定を支援し、商工業の活力の創出を図る。</p> <p>[目標②：新産業、新事業の創出] 小規模事業者が抱える労働者不足、生産性の低下、物価高騰による購買意識の低下と課題に対応するための支援を実施する。主にDXの推進、カーボンニュートラルへの取組み、新エネルギーへの対応、これらを活用した新たな事業・製品・商品の開発を支援する。</p> <p>[目標③：経営力向上と創業支援] 小規模事業者の生産性の向上、売上の向上を図るため、勉強会、講演会、商談会、個別指導を実施、充実させる。新規創業者を増加させソーシャルビジネスとして街づくりを創出し地域の活性化へ結び付けていく。</p> <p>[目標④：支援体制の強化] 支援体制を強化するため、OJTを中心とした人材教育の強化、ノウハウのマニュアル化と共有、支援のための体制化を図る。職員それぞれが小規模事業者との傾聴と対話による細かな支援を行い、事業者の力を引き出し、1つ1つの事業所が個々の発展を遂げることにより、地域の持続的な発展を目指す。</p>
事業内容	<p><b>I. 経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>3. 地域の経済動向調査に関すること</b></p> <p>① 経済動向調査 ② 事業所経営実態調査 ③ 町内空店舗等実態調査</p> <p><b>4. 需要動向調査に関すること</b></p> <p>① イベントによる調査 ② 既存事業所での調査</p> <p><b>5. 経営状況の分析に関すること</b></p> <p>① 事業所経営状況調査 ② 経営分析</p> <p><b>6. 事業計画の策定支援に関すること</b></p> <p>① 事業計画策定支援 ② 創業支援</p> <p><b>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b></p> <p>① 事業計画策定事業所フォローアップ ② 創業計画策定事業所フォローアップ ③ 指導・助言</p> <p><b>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b></p> <p>① 展示会、商談会への出展・参加支援 ② DXによる販路開拓</p>
連絡先	<p>苅田商工会議所 指導課 福岡県京都郡苅田町富久町1丁目22-14 TEL：093-436-1631 FAX：093-436-0268 E-mail：<a href="mailto:info@kanda-cci.com">info@kanda-cci.com</a> 苅田町 交通商工課 福岡県京都郡苅田町富久町1丁目19-1 TEL：093-434-1114 FAX：093-435-2101</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

【現状】

A 苅田町の概況

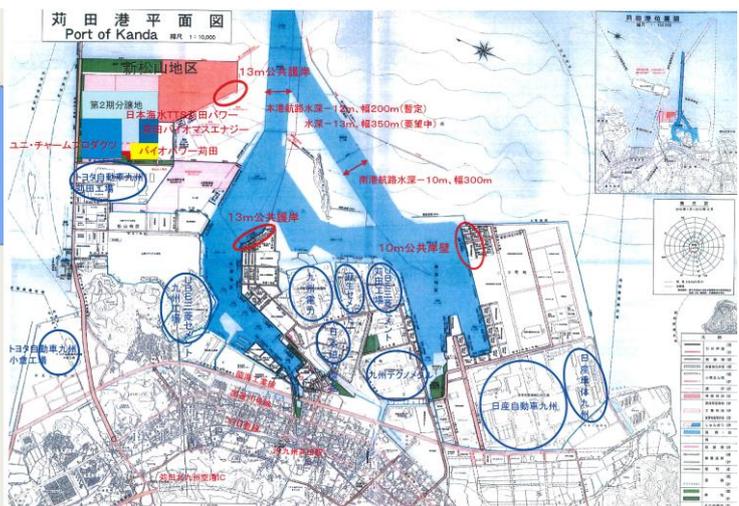
【立地】

苅田町は福岡県の北九州地域に位置し、北九州市と行橋市に位置する人口約 3 万 7 千人（県内 26 位）、面積 48.58 平方メートル（同 28 位）ほどの小さな町であり、当所は苅田町全域を管轄地域としている。

当町は南北に長く、東は周防灘に面して、国際貿易港・苅田港と広大な臨海工業地帯が広がっている。また、苅田港沖には北九州空港があり、苅田港、東九州自動車道苅田北九州空港インターチェンジと併せ、陸・海・空の交通結節拠点となっている。一方、西はカルスト台地平尾台に連なり、国の天然記念物青龍窟や広谷湿原など豊かな自然がある。市街地には邪馬台国伝説にまつわるともいわれる三角縁神獣鏡が出土した国指定の石塚山古墳や御所山古墳をはじめとした多くの古墳や遺跡も点在する。祭の歴史も古く、修験道の祭・等覚寺松会（国指定重要無形民俗文化財）は千年以上、苅田山笠（県指定無形民俗文化財）は五百年以上の伝統がある。

海岸線では昭和 14 年から苅田港の築港が行われ、古くから苅田港を中心に企業が進出し、臨港地区には、日産自動車、トヨタ自動車、九州テクノメタル、麻生セメント、UBE 三菱セメント、九州電力、ユニ・チャーム、日本磁力選鉱などの大手企業とその関連企業が立地している。特に自動車産業は、北部九州自動車生産の中心であり、町内に日産自動車九州(株)、日産車体九州(株)、トヨタ自動車九州(株)苅田工場、小倉工場とそれに関連したサプライヤーが集積している。

また、近年ではバイオマス発電所が 3 社進出し、国内でも最大級のバイオマス発電拠点となっている。



苅田港は全国に 102 ある重点港湾の 1 つに指定されており、輸出に関しては全国で 20 番目の輸出額（2022 年 9,058 億円）である。同港における輸出の 90%以上が自動車であり、北米を中心に輸出されている。



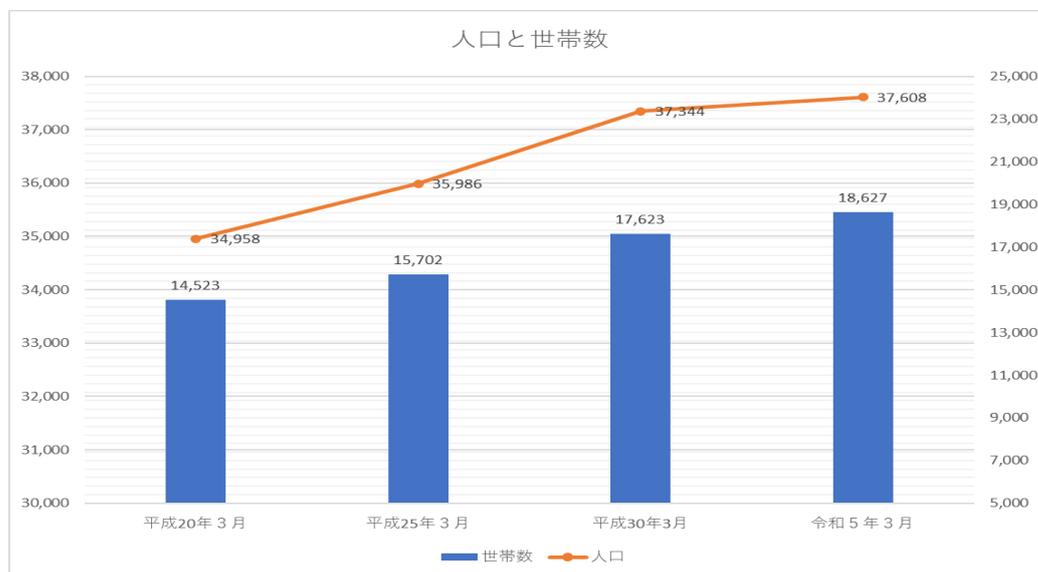
2022 年実績

先述の通り多くの企業が立地する本町であるが、臨海地域は現在でも港湾の浚渫土砂による埋立が進んでおり、今後より一層の企業進出が期待されているところである。

## B 人口動態

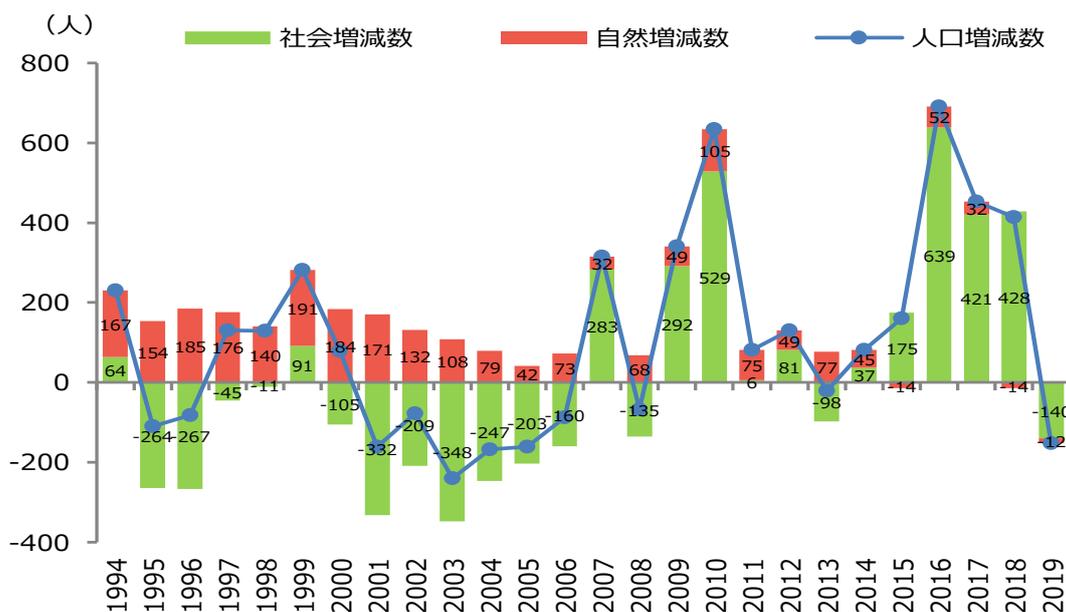
### [人口推移]

人口は約3万7千人で、ここ数年は微増の状況である。一方で、昼夜間の人口差は7千人以上昼間の方が多く、働く町のイメージが強い。外国人労働者も多く居住しており、外国人の構成比は平成30年には3.8%と全国的にも高い比率となっている。日産自動車に近い与原地区の区画整理事業が進み、戸建て共同住宅などの建設が行われているほか、商店街を中心とする中心市街地では、近年マンション建設が進んでいる。そのため人口増に比べ、戸数の増加傾向が見られる。



- 人口の社会増減については、1995年→2006年は減少していたが、以降はおおよそ増加年が多い。2019年は減少している。
- 人口の自然増減については、1994年→2017年頃までは増加していたが、増加幅が年々縮小し、近年は減少に転じている。

※当町は企業の期間労働者や派遣社員の増減などによる人口の社会増減が総人口の増減を左右している。

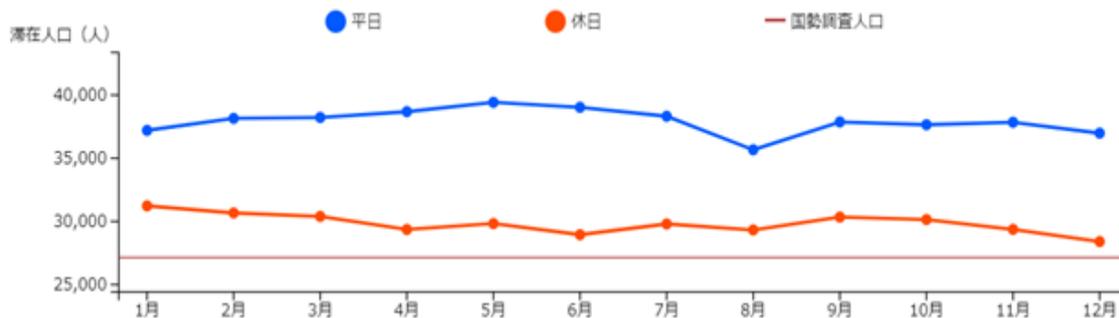


出典：総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査」再編加工

注記：2012年までは年度データ、2013年以降は年次データ。2011年までは日本人のみ、2012年以降は外国人を含む数字。

[滞在人口]

■ 苅田町の滞在人口は、平日・休日ともにほぼ年間を通じて国勢調査人口を上回っている。平日は通勤・通学で、休日は買い物・レジャー等を目的に地域外から人が流入している拠点性が高い地域である。

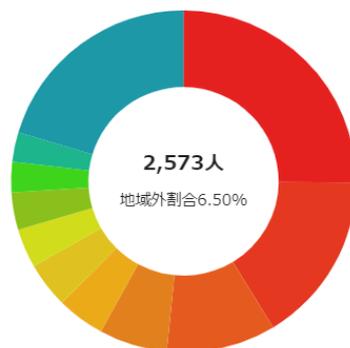


■ 苅田町の滞在者は大分、山口などの近隣県と九州の各県からの滞在者が多いが、神奈川、東京、愛知と企業本社のある都道府県からの滞在者が多くみられることも特徴として挙げられる。

滞在人口の地域別構成割合  
都道府県 → 市区町村

福岡県苅田町  
2019年5月 平日 14時  
総数 総数 (15歳以上80歳未満)  
滞在人口合計：39,591人 (滞在人口率：1.46倍)  
(国勢調査人口：27,143人)

滞在人口/都道府県外

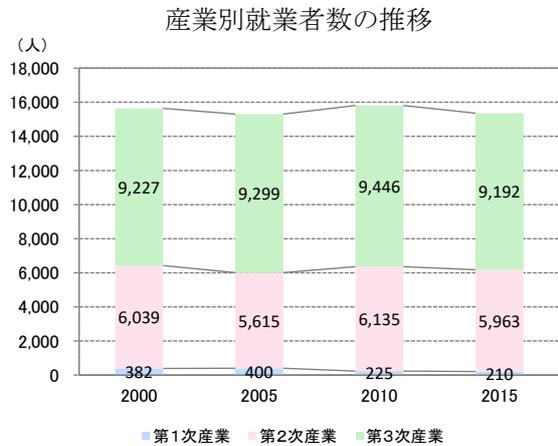
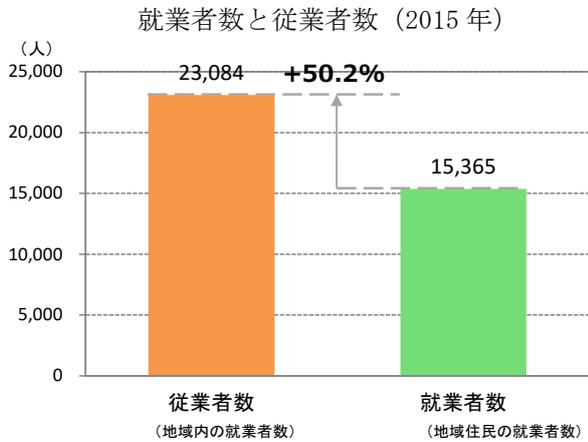


滞在人口/都道府県外ランキング 上位10件

- 1位 大分県 646人 (25.11%)
- 2位 山口県 417人 (16.21%)
- 3位 神奈川県 263人 (10.22%)
- 4位 熊本県 165人 (6.41%)
- 5位 長崎県 116人 (4.51%)
- 6位 愛知県 110人 (4.28%)
- 7位 佐賀県 95人 (3.69%)
- 8位 東京都 91人 (3.54%)
- 9位 宮崎県 74人 (2.88%)
- 10位 鹿児島県 72人 (2.80%)
- その他 524人 (20.37%)

※滞在人口数はコロナ前のデータ

■ 従業者数（地域内の仕事の数）が就業者数（働いている住民の数）の+50.2%で、域外の住民が域内に働きに来ている拠点性の高い地域である。



■ 昼間人口が夜間人口を上回っており、域外の住民が通勤、通学のために域内に来ている状況。

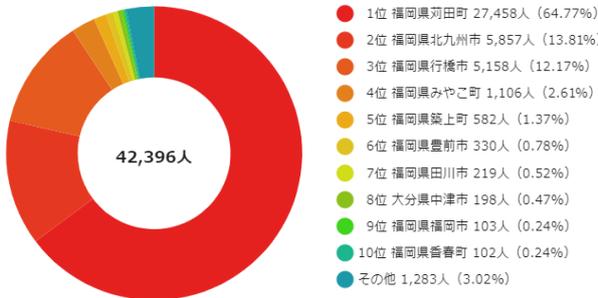
■ 域外から域内への流入元地域は、北九州市、行橋市、みやこ町等。

■ 域内から域外への流出先地域はおおよそ上記と同様傾向。

■ 苅田町の昼夜間人口（2015年）

昼間人口：42,396人 夜間人口：34,963人（昼夜間人口比率：121.26%）

昼間人口  
(指定地域内に日中滞在する人の居住地)



夜間人口  
(指定地域内に居住する人の日中の滞在地)



注) 昼間人口：就業者または通学者が従業・通学している従業地・通学地による人口であり、従業地・通学地集計の結果を用いて算出された人口。

夜間人口：地域に常住している人口である。

昼夜間人口比率：夜間人口100人当たりの昼間人口の割合であり、100を超えているときは通勤・通学人口の流入超過、100を下回っているときは流出超過を示している。

通勤者：自宅以外の場所で就業する者。

通学者：この画面においては、15歳以上の主に通学（各種学校・専修学校を含む）をしている者。

「滞在人口の月別推移」ページで使用している昼間人口等は、出典が株式会社NTTドコモ・株式会社ドコモ・インサイトマーケティング「モバイル空間統計®」であるため、数値が異なる場合がある。

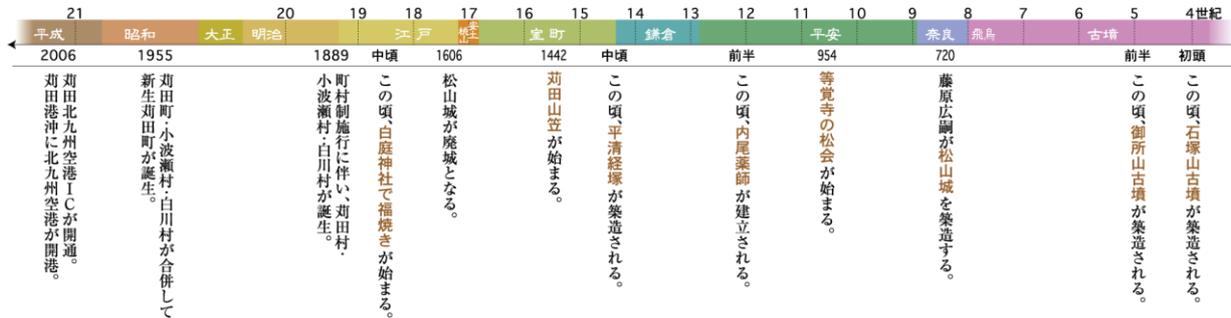
## C 地域観光

### [観光と歴史]

苅田町は周防灘に面し、苅田港に隣接して臨海工業地帯を形成していることから、近年では企業観光も積極的に行われており、日産自動車九州(株)の見学者だけでも年間約5万人を超える。一方、西は平尾台のカルスト台地に連なり、国の天然記念物である青龍窟や広谷湿原等の自然が残っており、また、町内に石塚山古墳をはじめとした貴重な古墳や遺跡も点在している。

イベントとしては、毎年4月に行われ、千年の歴史があり国指定重要無形文化財に指定された等覚寺の松会、5月に行われる、かんだ港まつり（来場者約1万3千人）、10月に行われる、苧田山笠（来場者約1万人）、日産自動車九州㈱の企業祭である新浜祭（来場者約2万5千人）などがある。

**（苧田の歴史）**



**（観光入込客数）**

平成31年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
282,000人	157,000人	163,000人	245,000人

■ 令和2、3年度とコロナ禍で観光入込客数は減少したが、令和4年度では回復傾向にある。

**[苧田町の観光資源]**

**（歴史遺産）**



**（石塚山古墳）**

歴史の教科書にも載っている九州最大・最古級の前方後円墳  
古墳時代前期：国指定史跡（S60.1.31）  
全長130メートル、後円部経80メートルで、前方部2段・後円部3段の築成。  
後円部の竪穴式石室からは、邪馬台国伝説にまつわると言われる三角縁神獣鏡や土器などが数多く出土している。



**（御所山古墳）**

北部九州最大級の前方後円墳  
古墳時代中期：国指定史跡（S11.9.3）  
全長119メートル、後円部経72メートルで、前方部・後円部ともに3段の築成。  
墳丘のくびれ部に造出しを構え、更に墳丘を巡る周濠と周堤を有し、前方部北側には陪塚をもつという特徴がある。



**（内尾の薬師）**

地域の人々から親しまれている「内尾のお薬師さん」  
平安時代後半：県指定彫刻（S32.4.23）  
天台宗寺院内尾山宝蔵院相円寺の御本尊。  
岩窟の中に坐している像高は、仏の身長が1丈6尺（約4.8メートル）と言われていることを基に造られた約275センチで、右手は掌をこちらに向けてあげ、安心させるという施無畏印を示し、左手には薬壺をのせている一木造りの像。



#### (平清経塚)

平清経の伝承がある石塔群

鎌倉末～江戸時代：町指定史跡（H6.9.7）

中心部に大きな五輪塔が3基、それを取り囲むように小さな五輪塔が約30基ある。

鎌倉時代に建てられたと考えられるものや、江戸時代に建てられたと考えられるものもある。

#### (自然)



#### (青龍窟)

1962年に国の天然記念物に指定された、全長約3km、平尾台最大規模の鍾乳洞である。1976年には、ナウマンゾウの頭蓋骨化石が出土したほか、普智山等覚寺の奥の院として修験道の修行場になっていた歴史がある。また、洞窟内に住んでいた土蜘蛛を景行天皇が退治したという伝説や、豊玉姫の伝説が伝わる。洞口ホールには、豊玉姫を祀る祭壇が残っている。国指定天然記念物



#### (広谷湿原)

北九州国定公園内にある、福岡県唯一の湿原。

キセルアザミ、チョウセンスイラン、ウメバチソウ、サワギキョウなどの湿原特有の野生植物が自生している。

現在、ラムサール条約登録の活動が行われている。

#### (産業)



#### (日産自動車九州㈱)

昭和50年に九州初の自動車関連工場としてスタートした日産自動車九州工場。ペイペイドームの32倍もの広さを誇る工場敷地内には、ゲストホールや車体工場等が設置されており、ゲストホール内では、日産の歴史を紹介しているほか、展示の車両や車の仕組みなどを学ぶことができる。

また、工場見学ツアーでは、専用通路から、プレス・塗装・組立・検査の順番に進む1台の車が完成するまでの流れを見学することができる。



#### (工場夜景)

通称「ラスボス」とも呼ばれるUBE三菱セメント九州工場の工場夜景。

苅田港から見える工場の夜景は、マニアが集まるほどの絶景だと有名。

## (祭)



### (等覚寺の松会)

白山多賀神社境内で行われる修験道の祭礼行事で、松会の主体行事である松柱での幣切り行事が行われるのは、ここ等覚寺のみであり、天歴8(954)年以来、1000年以上も続いている伝統ある祭祀である。

国指定重要無形文化財。



### (苜田山笠)

約570年の歴史を持つ宇原神社の秋祭りで、2週間にわたって執り行われる。

灯山・幟山・岩山と3度姿を変え、勇壮・華麗な山車14基が町を練り歩く。

県指定無形民俗文化財。



### (新浜祭)

日産自動車九州工場を開放し、地域の方々との親睦を図ることを目的に行われている。特設ステージでは戦隊ショーや大抽選会などが行われ、会場には、飲食など多くの模擬店がならぶ。

近年では敷地内で新浜祭と合わせて、自作の車で同じバッテリーを使用し、時間内に走行距離を競うエコデンレースが開催されている。



### (かんだ港まつり)

かんだ港まつりは、昭和36年まで毎年行われていたが、経費が拡大し中断される。昭和53年に人口が3万人を超えたことを記念して再開し、発展する苜田を象徴する祭として行われている。

## (特産品・お土産)



等覚寺の松会漬、松会みそ



豊前一粒かき



白川米



いくりジャム



ホームグラウンド  
車の形のダックワース  
苜田商工会議所青年部監修



苜田山笠はっぴいクッキー  
法被の形のクッキー  
苜田商工会議所青年部監修

## D 地域産業の概要

### [地域の特徴]

生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>●輸送用機械、非鉄金属、窯業・土石製品等の製造業が、域内での生産額が大きく、域際で黒字であり、地域を支える産業となっている。</li> <li>●地域の交通を支える運輸・郵便業や、製造業を支える情報・通信機器、建設業も強く、地域を特徴づける産業である。</li> <li>●卸売業、電気機械、鉄鋼等、地域の産業をサポートする産業の域際収支は赤字となっている。</li> </ul>
分配	<ul style="list-style-type: none"> <li>●域外からの通勤があるため、雇用者所得は流出している。</li> <li>●財政移転をわずかしか受け取らないうえ、地域の工場から、域外の本社へ利益が移転される構図にあるため、その他所得も流出傾向。</li> </ul>
支出	<ul style="list-style-type: none"> <li>●地域外からの消費を惹きつける民間消費、企業の設備投資である民間投資は流入している。</li> <li>●域際収支の大幅黒字により、その他支出は大きく流入している。</li> </ul>
総評	<p>① 輸送用機械や運輸・郵便業など製造業や各種サービス業の移輸出で域外から所得を稼いでいるものの、域外からの通勤による雇用者所得流出、域外での消費活動による民間消費流出によって、所得が抜けている構図。</p> <p>② 地元住民や、交流人口の消費を喚起する商品・サービスの開発に、取り組む必要がある。</p>

### [産業分類] 平成26年の事業別分類 [事業所数と( )内は従業員数]

鉱業、採石業・砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業
5 (92)	1 2 5 (927)	1 3 5 (10,541)	6 (131)	4 (33)
運輸業・郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業・物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業
9 6 (2,434)	3 8 0 (3,164)	1 9 (183)	8 4 (284)	2 9 (234)
宿泊業・飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス業
1 7 1 (1,357)	1 2 5 (388)	7 0 (691)	1 0 4 (2,238)	9 (45)
サービス業	総数			
1 4 1 (2,257)	1,503 (24,999)			

■ 苅田町の総従業員数の4割強を製造業が占め、次いで卸売業・小売業、運輸業・郵便業、医療・福祉などが1割前後となっている。

■ 事業所数でいくと、約25%が卸売業・小売業であり、次いで宿泊・飲食サービス業、サービス業、製造業と続く。

[農業・漁業] 苅田町の農業は稲作が中心で、30年間で農家数は約4割、経営耕地面積は4割半ばに減少している。

苅田町の漁業は、定置網漁が大きく減少し、平成2年以降、かき養殖が行われている。30年間で経営体は半数に減少している。

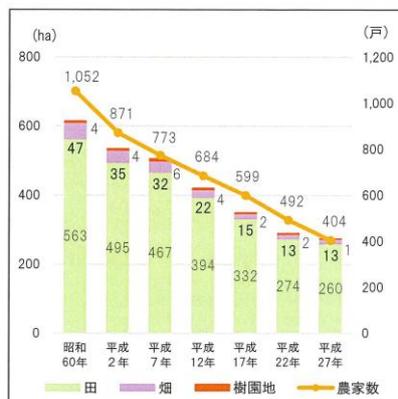


図2-9 農業の推移

資料 福岡県統計年鑑、平成27年は農業センサス

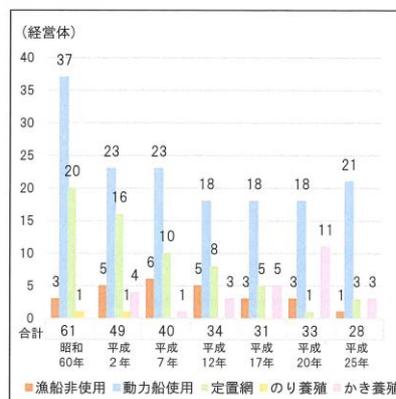


図2-10 漁業の推移

資料 福岡県統計年鑑

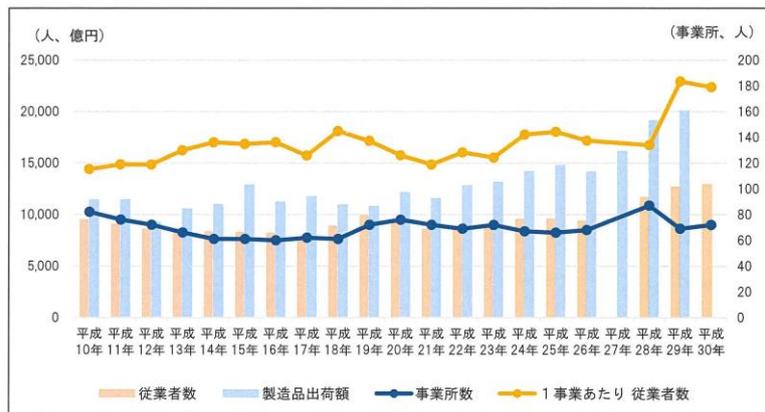
[商業] 苅田町の小売業は事業所数及び従業員数は減少しているが、年間販売額及び売場面積は増加している。また、人口1人あたりの年間販売額及び売場面積ともに増加している。

表 2-1 小売業の状況

項目	苅田町			人 口		人口1人あたり	
	平成19年	平成28年	増減数	平成19年	平成28年	平成19年	平成28年
事業所数(所)	330	221	▲ 109	34,925	36,412	-	-
従業者数(人)	1,971	1,698	▲ 273			-	-
年間販売額(百万円)	37,664	46,126	8,462			1.08	1.27
売場面積(m <sup>2</sup> )	39,306	41,571	2,265			1.13	1.14

資料 経済センサス、住民基本台帳

[工業] 苅田町の製造業の事業所数は60から90事業所で推移し、従業員数は平成17年以降増加傾向である。製造品出荷額は年々増加し、平成29年には2兆円を超えた。苅田港の貿易額は、平成27年以降自動車産業の輸出額が大幅に増加し、平成29年には1兆1千億円を超えた。港湾別輸出額は、博多港、門司港に次いで九州で3番目。



注) 平成27年は調査が行われていない。  
 注) 平成28年以降、事業所数および従業員数については当年6月1日現在の実績、製造品出荷額については前年の実績を調査。  
 注) 平成30年の製造品出荷額は、令和2年3月現在未公表。

図 2-11 製造業の推移

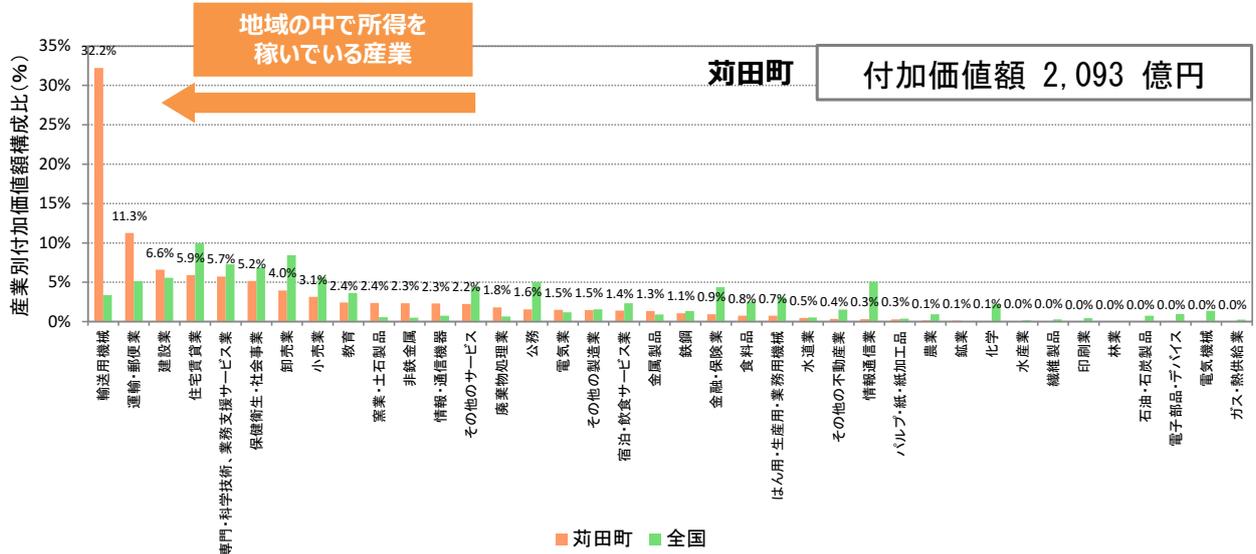
資料 工業統計他



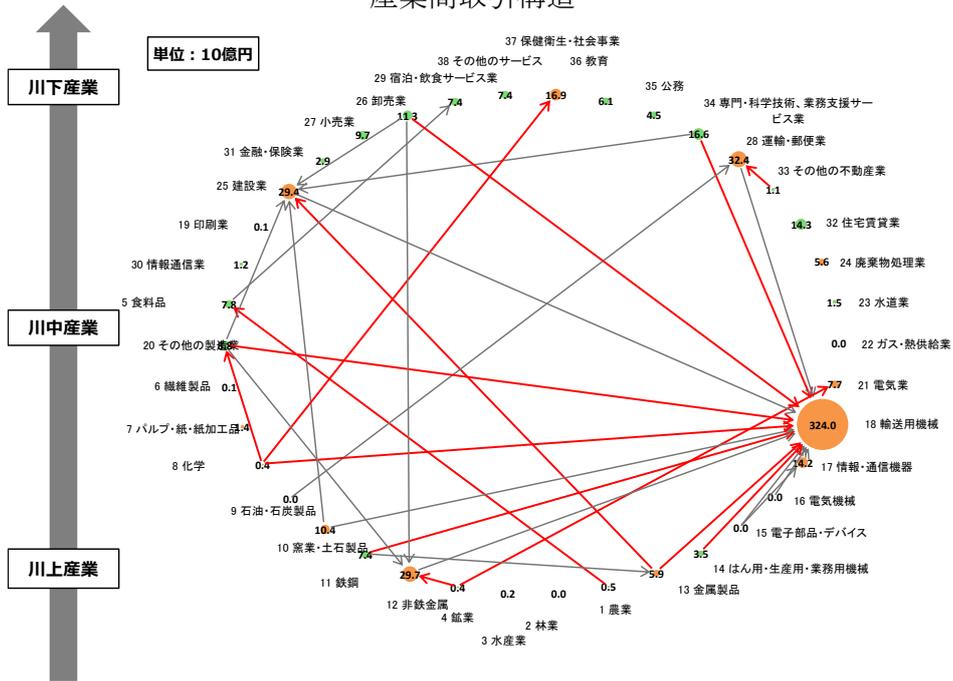
図 2-12 苅田港の貿易額の推移

資料 門司税関貿易統計

■ 苅田町の産業で付加価値額の大きな産業は、輸送用機械、運輸・郵便業、建設業、住宅賃貸業で、これらが地域を支えている。付加価値額のうち、1次産業が0.2%、2次産業が51.6%、3次産業が48.2%（全国平均：1次産業1.1%、2次産業26.6%、3次産業72.3%）



産業間取引構造



- 純移輸出額がプラスの産業（数値及び円の大きさは当該産業の地域内生産額）
- 純移輸出額がマイナスの産業（数値及び円の大きさは当該産業の地域内生産額）

- 当該産業（矢印始点）が他の産業（矢印終点）に販売した財・サービスの総額が地域内総生産額の0.2%を占める取引
- 当該産業（矢印始点）が他の産業の総額が地域内総生産額の0.2%を占め、かつ当該産業の地域内生産額の30%以上を占める取引

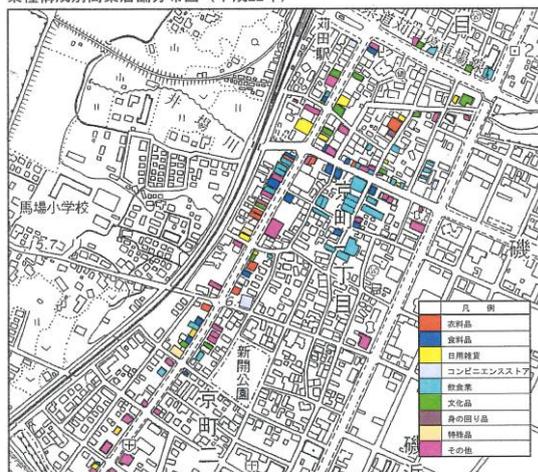
[年度別中心市街地店舗数ならびに店舗構成]

■ 荻田町の商店街は近隣型の商店街で、買い物客のほとんどが町内在住者である。平成22年当時は115あった営業店舗が、令和4年には74店舗に減少し、店舗の連立性に欠け、不足業種も目立つようになり、商店街としての魅力が低下している。商店街では毎日の買い物を行う食料品小売業や身の回り品、日用雑貨小売りが、平成22年から令和4年には半数以下となっており、日々の賑わいの低下がみられる。

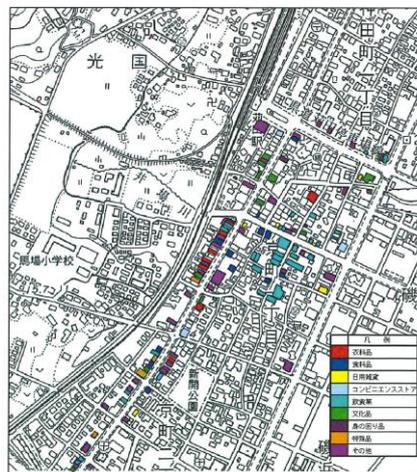
調査年度	平成22年度		平成27年度		令和元年度		令和4年度	
	店舗数	店舗比率	店舗数	店舗比率	店舗数	店舗比率	店舗数	店舗比率
衣料品	9	7.83%	8	8.60%	5	6.76%	5	6.76%
食料品	17	14.78%	12	12.90%	14	18.92%	8	10.81%
身の回り・日用雑貨	8	6.96%	3	3.23%	3	4.05%	2	2.70%
コンビニ	2	1.74%	3	3.23%	3	4.05%	3	4.05%
飲食店	29	25.22%	27	29.03%	20	27.03%	24	32.43%
文化品(家電・家具等)	10	8.70%	8	8.60%	4	5.41%	5	6.76%
特殊品(自転車等)	4	3.48%	4	4.30%	3	4.05%	4	5.41%
その他(理美容・クリーニング等)	36	31.30%	28	30.11%	22	29.73%	23	31.08%
合計	115		93		74		74	

中心市街地の業種別店舗分布図

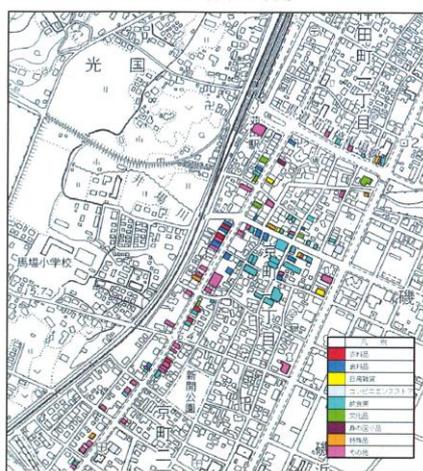
業種構成別商業店舗分布図(平成22年)



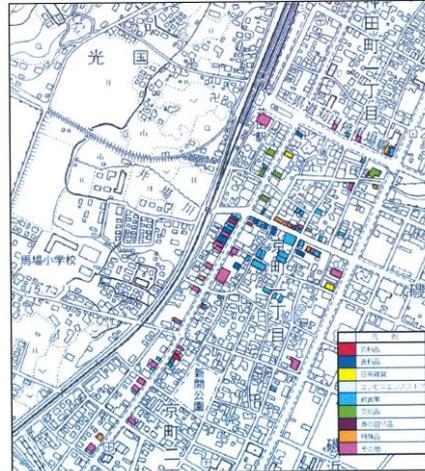
業種構成別商業店舗分布図(平成27年)



業種構成別商業店舗分布図(令和元年度)



業種構成別商業店舗分布図(令和4年度)

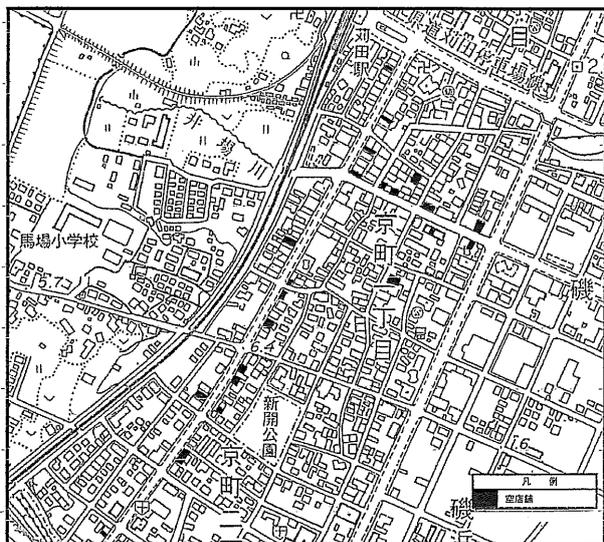


[年度別空き店舗の状況]

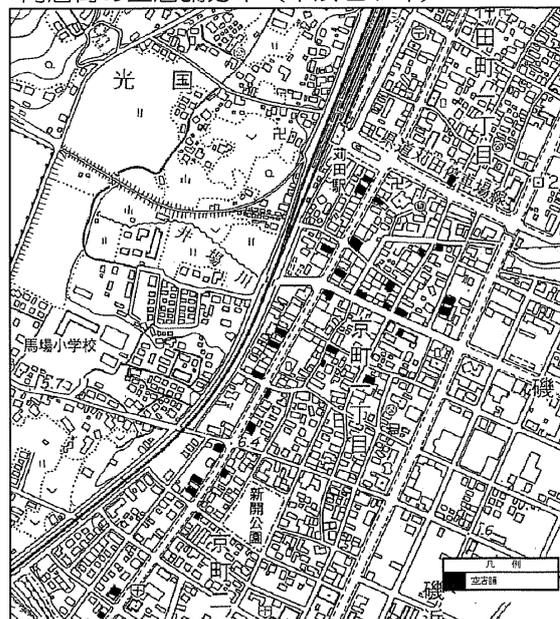
■平成22年から令和4年までのデータを見ると、空き店舗数が減少し、空き店舗率も令和元年をピークに令和4年には低下している。これは、中心市街地の店舗地が駐車場や共同住宅などに変わり、店舗数が年々減少し、店舗総数の減少が空き店舗の減少、空き店舗率の低下になっている。

平成22年度		平成27年度		令和元年度		令和4年度	
空き店舗数	空き店舗比率	空き店舗数	空き店舗比率	空き店舗数	空き店舗比率	空き店舗数	空き店舗比率
25	17.85%	31	25.00%	29	28.15%	21	22.10%

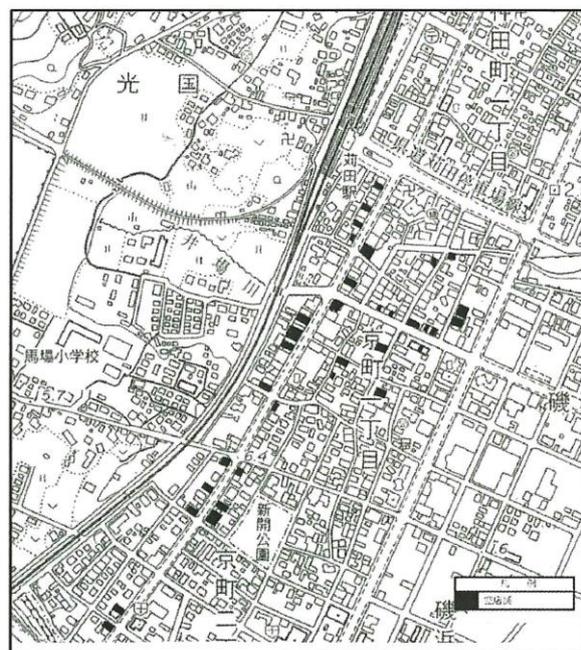
商店街の空き店舗分布（平成22年）



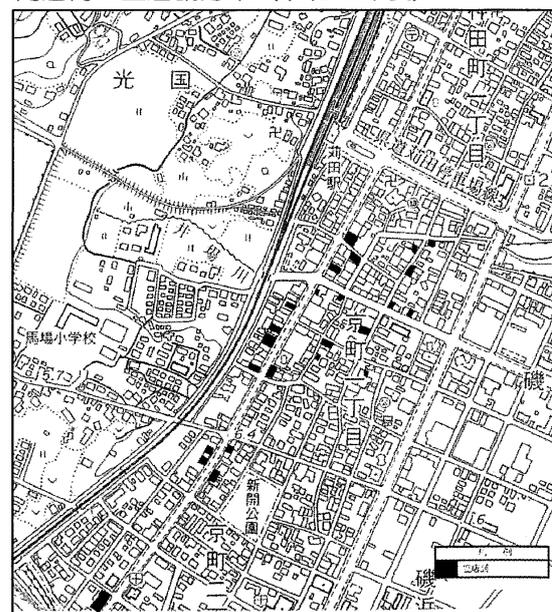
商店街の空き店舗分布（平成27年）



商店街の空き店舗分布（令和元年度）



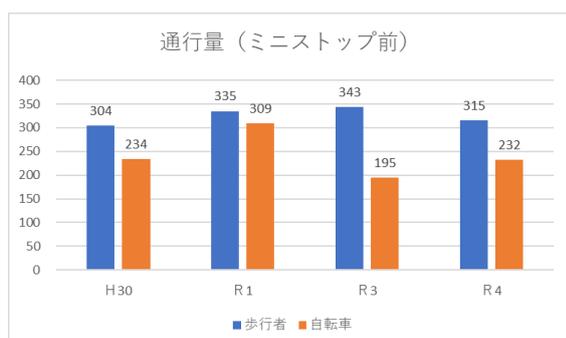
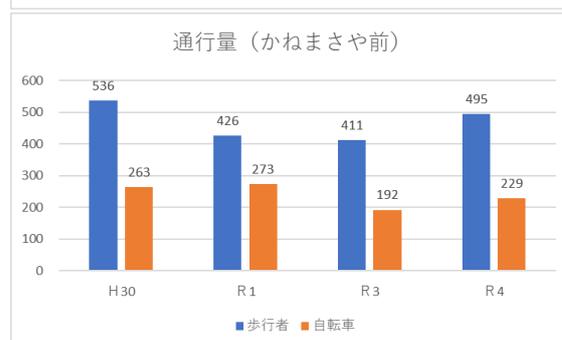
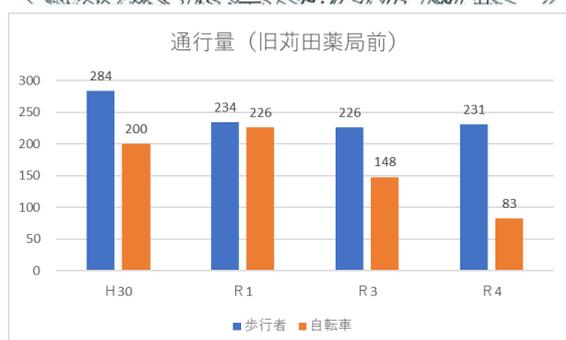
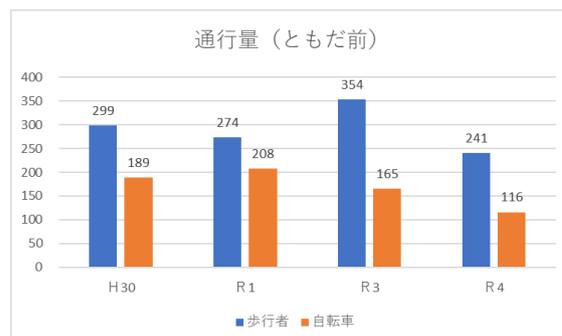
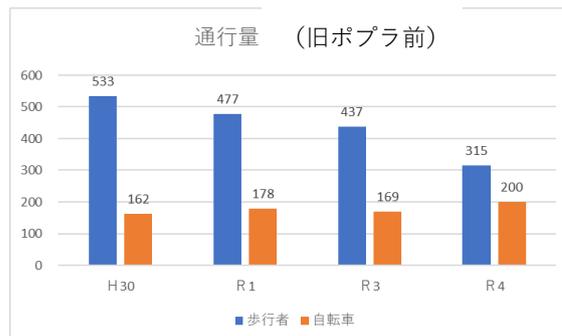
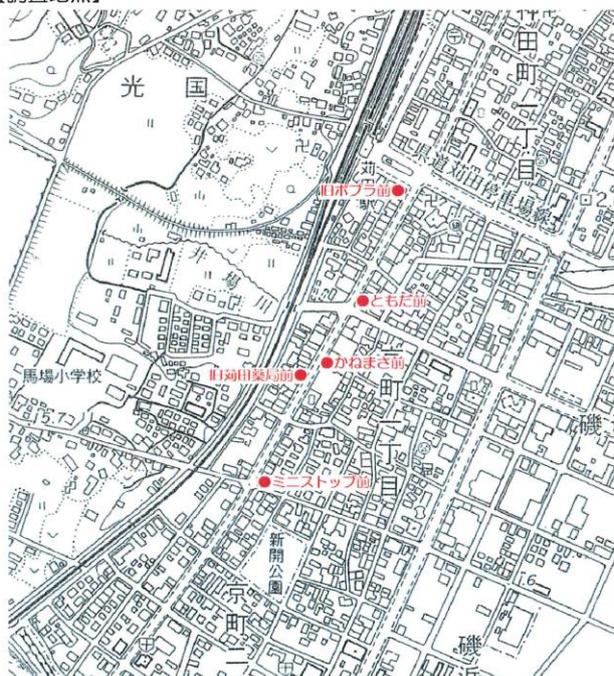
商店街の空き店舗分布（令和4年度）



### [商店街通行量]

■商店街内の通行量調査によると、J R 苅田駅前地点の旧ポプラ前では、平成30年から徐々に歩行者の通行量が落ちてきている。J Aの直売所と福岡銀行があり商店街の中心地点となっている、かねまさや前も減少傾向にあったが、コロナ禍がひと段落した令和4年には、歩行者、自転車ともに通行量が増加し、回復傾向にある。商店街ではJ Aの直売所と福岡銀行に隣接して商店街の共同駐車場があり、この周辺では人の往来は見られるものの、商店街各個店への人の流れは見られない。来街者は目的の店前に車を止め、その店のみでの買い物をする様な目的の客が散在する。

### 【調査地点】



### [商店街概況]

商店街は店舗数が減り、店舗の連立性が無くなり、買い物客の回遊性がほとんど見られない状況になっている。現在はJ A直売所、福岡銀行と商店街の共同駐車場周辺の人に人が集まる状況である。

## 【課題】

### <人材・用地・資源の確保>

当町において苅田港に隣接した臨港地域は、企業進出が進み、県内有数の工業地帯となっている。

空港に隣接した新松山工業団地では、第1期造成地に製造業、バイオマス発電所が進出し、第2期造成地も分譲中となっており、現在は第3期の造成が行われている。工業用水は今川水域の油木ダムに貯水した水の放流水を、今川からの汲み上げにより確保しているが、渇水時には水不足の不安もある。

苅田港は企業進出による港湾利用者が拡大し、バースの不足が生じる状況となっており、また、船舶の大型化により、航路の拡幅と増深が必要となってきている。港湾に隣接して立地する輸送用機械、非鉄金属、窯業・土石製品等の製造業が町の産業の中心であり、これらの企業の経営が町の経済の景況感に大きく左右する。

近年、ウクライナ戦争や円安によるエネルギー価格の高騰などにより、新産業、新エネルギーへの転換期が訪れており、半導体の輸入制限などによる機械製造の遅れや価格高騰により、企業の国内回帰も進んでいる。また、24時間利用可能な北九州空港の滑走路の延伸も決定し、長距離輸送が可能になることから、航空貨物分野は一層活発になると考えられる。さらに2024年問題に直面し、国際貨物、国内貨物の貨物量もより一層増えるものと考えられており、新たな企業用地の必要性も出て来ている。

### <小売・飲食・サービス業>

小売、サービス業を中心とする中心市街地は東側を海、西側を山に挟まれた南北に長い地域に位置しており、その中をJR日豊線、国道10号線、県道25号門司行橋線が縦断している。そのため交通利便性がよく、モータリゼーションによる近隣地域への消費流出が起っている。また、背後地への住宅地開発や商圏の広がりが少ないため、商業環境としては非常に厳しい状況となっている。

JR苅田駅周辺に位置する商店街は、近隣型の商店街である。買い物客は約7割が町内からの客であり、そのほとんどが、年配者の買い物客となっている。近年マンションの建設や店舗や空き地の宅地化が進み、中心市街地における人口増加が進んでいるが、郊外への大型店やディスカウントストアの進出や規模拡大などにより、商店街は平成22年には115あった営業店舗が、令和4年には74にまで減少し、店舗の連立性の不足、後継者問題、不足業種も増え、商店街の魅力低下と共に人の流入も減少している。

これら生活関連事業を充実させ、地域住民のコミュニティの場として、中心市街地を活性化していくことが課題となっている。小規模事業者を見ると、当町の事業者数は約1,600で、そのうち小規模事業者は約1,200で約75%である(下図参照)。近年、フリーランスやネット販売などの小規模な個人事業者が拡大している反面、コロナ感染拡大が落ち着きつつもその影響は後を引き、廃業も増えている。

今後、小規模事業者の経営支援のためには、SNSの活用や、ブランド化などによる差別化を図り、新たな需要獲得を図ることが課題となっている。

### 令和4年の事業別分類 ※当所独自調べ。( )内は小規模事業者数

農林漁業	鉱業、採石業・砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業
18 (18)	4 (4)	233 (221)	155 (95)	3 (0)
情報通信業	運輸業・郵便業	卸売業・小売業	金融業、保険業	不動産業・物品賃貸業
2 (1)	77 (43)	371 (246)	16 (5)	107 (98)
学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業・飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉
26 (23)	166 (132)	209 (142)	69 (57)	52 (35)
複合サービス業	サービス業	総数		
17 (3)	124 (65)	1,649 (1,188)		

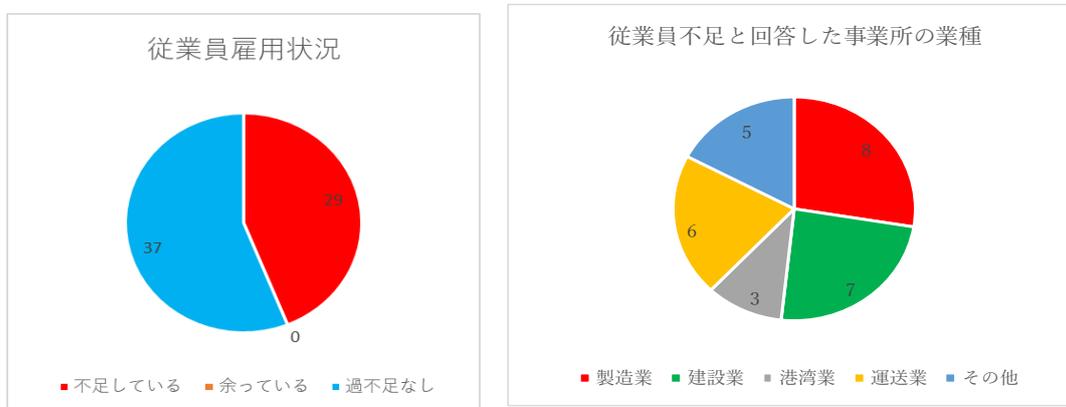
### <製造業、運送業>

地元中小企業の経営拡大や技術向上がなかなか進まず、大手企業の従業員不足のあおりを受け、人材の流出や人材不足などにより、事業の縮小、経営危機、事業承継の問題も出て来ている。これまでは海外からの労働力に頼ってきたが、円安の影響による海外労働力の減少が危惧されている。

今後は先端設備導入による生産性、利益率の向上や、DXの積極的な活用による支援が必要となっている。

#### ■雇用状況アンケート（令和5年9月実施）

苧田町内の製造業、建設業、港湾業、運輸業など従業員を多く必要とする業種に絞り、中小企業207事業所へ従業員の雇用状況についてアンケート実施。（回答数66事業所、回答率32%）4割以上の事業所で人手不足が深刻化しており、近年ではそれが常態化している。



## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ① 短期・中期・長期目標と取組

地域の課題をふまえ、地域内の生産性と地域消費の向上を目指すために、国、福岡県、苧田町、教育機関やその他の関係機関と連携し、個別企業の技術向上、経営力向上、販売促進等を継続して支援する。

特に、自動車関連の事業所や製造業については、メーカーにおける部品の地元調達率向上のため、自動車産業振興協議会への入会を促し、協議会で行われる各種事業への参加による技術向上、販路拡大を行うと共に、小規模事業者へのDX導入による生産性、利益率の向上のための支援を行って行く。また、地元にある大学、高校との連携による地元就業のための支援を行い、地元企業の技術、事業の継承を行って行く。

商店街を中心とする、小売、飲食、サービス業などの生活関連事業の拡大、成長を促す。空き店舗状況と家賃調査を行い新規開業者や出店者の誘致を行い、出店者においては、販売促進、店舗PRのための各種イベントへの参加や、経営力向上のための経営指導を伴走型で行う。特に小規模事業者には、経営改善、経営革新、そして、新規創業者の創出を図り、経営拡大支援と次世代への事業、技術の承継を行うための個別指導と支援を伴走型で行って行く。このような施策を継続的に取り組むことで、地区内消費額の増加を図り、産業と生活環境のバランスのとれた街づくりが行われ、人口増加と交流人口の拡大へと結びつけることを目標とする。

(短期目標) 小規模事業者が社会情勢や経済動向に対応した、新たなビジネスモデルの転換を図るための経営計画策定支援を行う。経営の持続的発展を視野にいたした事業計画の必要性の周知とその策定方法についての支援を重点的に行い、1社でも多く自社の経営課題に向き合う行動を促す。長期的視点で事業承継についても取り組みを開始することで経営の安定化と継続を重点的に行う。また、減衰する地域経済を浮揚させるため、地域での創業者の開拓とその支援を行い、定着を目指す。

(中期目標) 小規模事業者について事業計画・事業承継計画に則った事業が行われているか、フォローアップを中心とした支援を行う。計画の進捗状況により、支援方針を決定しそれぞれの事業者に応じた成長を促す。また、経営分析を繰り返し実施し、地域や市場の動向による計画変更や撤退といった判断についても柔軟に対応する。ここでは長期的な目標とする、成長モデル企業の育成を重点的に行う。

(長期目標) 企業の成長、小規模事業者からの脱却と域外展開、新規事業の展開、技術と経営の承継等によるいわゆる優良企業を多く輩出することで、新旧企業のサイクルを回し、永続的な地域の発展を目指す。主に商店街を中心とした、小売、飲食、サービス関連の事業所の増加を目指し、2次産業と3次産業のバランスのとれた街づくりを行い、それにとまなう地域人口増加と交流人口の増加が図られ、働く町から住んで働く町へと転換していく。

## ② 第5次菟田町総合計画との連動性・整合性

「第5次菟田町総合計画」では、【「一人ひとり」が輝く 「もっと」快適 住みやすいまち菟田】を目指し、10年後の将来都市像の実現に向け、以下6つの政策を掲げている。当商工会議所としては、工業の生産性の向上と拡大による発展、商業の新規創業と特産品開発、新たなサービスの開拓により、地区内消費額の拡大と人口増加と交流人口の増加による町の賑わい創出をすすめる。このことにより以下菟田町が掲げる理念や事業との連動性・整合性が図られつつ、小規模事業者をはじめ地域の持続的発展へと繋げていく。

1. 未来を拓く人づくり
2. 活力ある産業のまちづくり
3. だれもが元気で健やかに暮らせるまちづくり
4. 安全で暮らしやすい環境があるまちづくり
5. 快適な都市機能があるまちづくり
6. 持続可能なまちづくり

## ③ 商工会議所としての役割

昭和23年4月8日当時人口わずか1万数千人程度の菟田町で、社団法人菟田商工会議所として設立。昭和29年6月23日に特別認可法人の認定を受け、設立以来75年に亘り地域総合経済団体として、地域経済の発展と振興につとめている。これまで国・県・町や関係団体との調整やインフラ整備についての要望活動を重ねてきた。また、中心市街地活性化事業推進のための街づくり会社を設立し、街づくりとにぎわい創出のための事業活動を実施してきた。今後は、これらの事業活動を継続しつつ、小規模事業者の課題解決や成長拡大のための支援を行い、小規模事業者が町の賑わいの基盤となり、今以上の地域の成長を促すための役割を担っていく。

### (3) 経営発達支援事業の目標

(1) 地域の現状、(2) 小規模事業者に対する長期的な支援のあり方を踏まえ、福岡県、苅田町金融機関、その他関係団体との連携を図り、本計画の目標を以下のとおりとする。

#### [目標①：小規模事業者の活力向上]

小規模事業者の社会及び経済構造の変化へ対応したビジネスモデルへの転換や、経営理念、ビジョン・事業計画又は事業承継計画の策定を支援し、商工業の活力の創出を図る。

#### [目標②：新産業、新事業の創出]

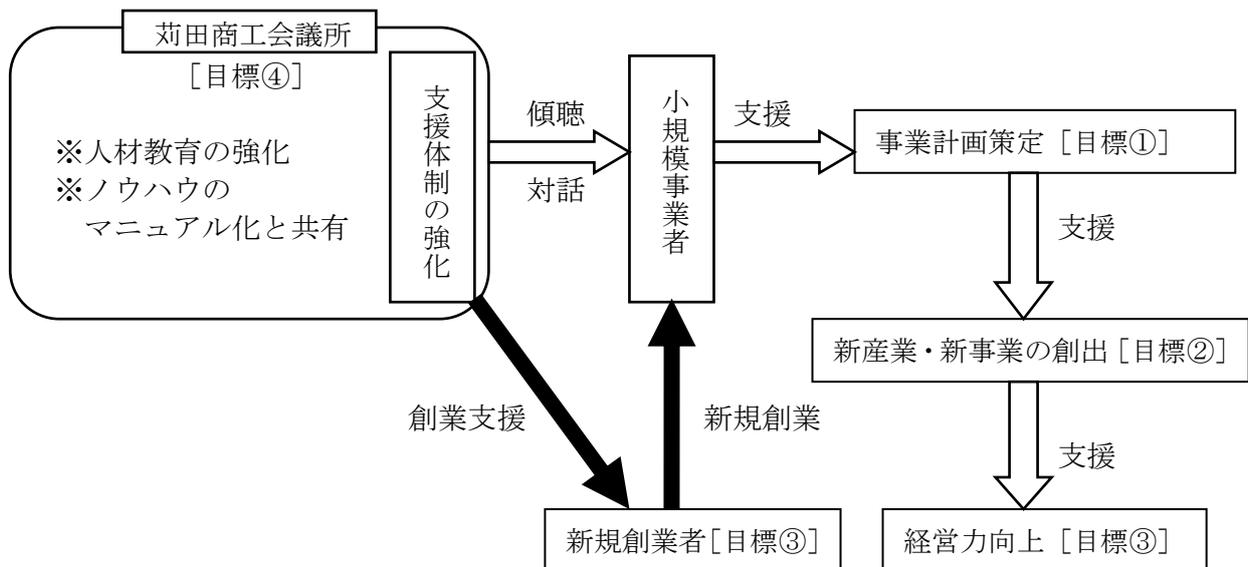
小規模事業者が抱える労働者不足、物価高騰による購買意識の低下と課題に対応するための支援を実施する。主にDXの推進、カーボンニュートラルへの取組み、新エネルギーへの対応、これらを活用した新たな事業・製品・商品の開発を支援する。

#### [目標③：経営力向上と創業支援]

小規模事業者の生産性の向上、売上の増加を図るため事業所毎に適切な支援を実施する。そのため、対話と傾聴により指導員・事業者間での信頼関係を構築し、自社の強み・弱みについての自覚を促す。各種勉強会、講演会、商談会、個別指導を実施することで、自身の課題と向き合う機会を設け、事業者の「自走化」のための動機付けを図り、課題解決に至るよう支援する。また、新規創業者を増加させソーシャルビジネスとして街づくりを創出し地域の活性化へ結び付けていく。

#### [目標④：支援体制の強化]

支援体制を強化するため、OJTを中心とした人材教育の強化、ノウハウのマニュアル化と共有、支援のための体制化を図る。職員それぞれが小規模事業者との傾聴と対話による細かな支援を行い、事業者の力を引き出し、1つ1つの事業所が個々の発展を遂げることにより、地域の持続的な発展を目指す。



## 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：小規模事業者の活力向上]

小規模事業者の経営状況の把握と現状認識を傾聴と対話により図り、課題解決のためのビジネスモデルの転換や経営理念の改正を行い、デジタル化による販路拡大や地域社会の経済構造に則した、新たなビジョンに基づく経営計画策定を行い、事業者の事業継続のための活力を養い、将来的な事業拡大や事業承継へと結びつける。

[目標②：新産業、新事業の創出]

経営改善計画による事業者の課題解決と新たな目標のためのDXの推進や、新製品・新商品の開発など、新産業、新事業の創出を図り、事業者が新たな一步を踏み出し、その後の事業の拡大、継続へと結びつける。

[目標③：経営力向上と創業支援]

小規模事業者が事業拡大と安定を図るため、勉強会、講演会、商談会などへの積極的な参加を促し、視野の拡大と技術、経営手法などのポテンシャルの向上を図ると共に、伴走型指導により、経営の向上を図って。また、新規創業者のための創業計画策定や事業継続のための支援を伴奏型で行い、新たな街の経済構成者を育成し、街のにぎわいを取り戻す。

[目標④：支援体制の強化]

支援のための内部体制の整備を行い、指導員をはじめとした職員の資質向上と支援活動の共有を図ると共に、全ての経営支援のための指導事業のノウハウを協議改善しマニュアル化することにより、支援事業のスムーズな実施と将来への引継ぎが行われるようにする。そして、職員誰もが事業者へ傾聴と対話ができ、細かな支援活動が行える体制づくりを行う。

### 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】**

当所では今まで、小規模事業所数の把握は、以前からあるデータを基に、窓口相談や会員になった事業所を追加するというような作業により集計を行っている。経済動向調査については、独自の調査を実施しておらず、経済センサスなど外部調査のデータの活用に依存している。空店舗調査については、中心市街地における空店舗の調査を実施している。

### **【課題】**

- ◎小規模事業所数の集計を、町内巡回確認や電話帳などによる人的な作業やNTTデータなど外部組織への委託により再確認の必要がある。
- ◎調査データを内部共有し、指導業務に活用できるための職員研修とデータの漏えいなどに対するセキュリティ対策の必要性がある。

## (2) 目標

地区内の経済動向と小規模事業所数、産業形態、産業分類別構成、事業形態別構成の推移などを調査・分析することにより、地区内の産業別需要、発達傾向など、小規模事業者の事業拡大、販路拡大のための基礎となるデータベースを構築する。また、地域事業者経営実態調査を行うことで、小規模事業者の経営拡大や経営の持続のための方向性や可能性について、業種毎の分析を行うと共に、支援事業を行う事業所の抽出を行う。また、空店舗状況と家賃調査を行い、調査結果は、指導員の経営指導や、勉強会、講習会などに利用できるようにし、得たデータを広報することで、創業者の誘発と創業希望者への情報提供を行う。

### (目標数)

内 容	現 状	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
①経済動向調査回数	0	1	1	1	1	1
②事業所実態調査回数	0	1	1	1	1	1
③町内空店舗等実態調査回数	1	1 随時更新	1 随時更新	1 随時更新	1 随時更新	1 随時更新

※空店舗調査については、一括調査は年1回行い、入店や売却などの情報が入り次第随時更新。

## (3) 事業内容

### ① 経済動向調査

経済センサスや地域経済分析システム「RESAS」、L O B O 調査等ビッグデータを活用し、地域事業者の実態調査（小規模事業所数、産業形態、産業分類別構成、事業形態別構成）、経済動向調査（産業別需要、発達傾向）とその分析を行う。

また、DMアンケート、聞き取り調査などにより、地区内の景気動向や不足業種などの抽出と分析を行う。調査結果は事業計画、創業計画策定時の指針とすると共に、経営分析、業種毎の需要動向調査を行う際に利用する。

[調査対象] 地域事業者 （1,649事業所 ※令和4年調べ）

[調査内容] 各種経済調査データの活用、アンケート、聞き取り調査

[調査項目] 小規模事業所数、産業形態、産業分類別構成、事業形態別構成、雇用状況等

[分析手法] 専門家と経営指導員により分析を行う。

[分析結果] 分析結果については、ホームページ、広報誌により広く周知し、指導事業所の事業計画策定や経営改善に活用する。

### ② 事業所経営実態調査

事業所の技術やノウハウ、販売品、製造品、事業体系、雇用状況などを調査し、調査結果を基に、経営分析、事業計画策定、第二創業支援、就業支援、事業承継などの経営支援を行う事業所の抽出を行う。

[調査対象] 地区内小規模企業 （1,148事業所 ※令和4年調べ）

[調査内容] 巡回指導、窓口相談、確定申告、DMにより調査

[調査項目] 業況、生産・受注・売上、在庫、収益、設備投資、資金繰り、借入、販売雇用状況、来期の見通し、経営課題 等

[分析手法] 専門家と経営指導員により分析

[分析結果] 分析結果については、ホームページ、広報誌により広く周知し、指導事業所の事業計画策定や経営改善に活用する。

### ③ 町内空店舗等実態調査

町内調査や不動産業者からの情報収集による空店舗と家賃調査を実施し、得たデータをホームページなどにより広報活動を行い、新規創業者の誘発と新規創業希望者への情報提供と創業支援指導時の資料として利用する。

[調査対象] 中心市街地 (74事業所 ※令和4年調べ)

[調査内容] 委託業者による調査、不動産業者からの情報収集

[調査項目] 空き店舗、店舗構成、通行量、家賃、不足業種の抽出 等

[分析手法] 専門家と経営指導員により分析

[分析結果] 分析結果については、ホームページ、広報誌により広く周知し、新規創業希望者のための創業支援や事業拡大、新事業展開予定の事業者への相談、指導のために活用。

## 4. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

小規模事業者は消費者志向やトレンドには関心が高いが、チェーン店や大型資本企業のマーケティング能力が乏しく、経験や取引業者からの情報を基に商品の品ぞろえや生産を行っている。また、当所職員においても情報量の不足により具体的な情報提供を実施できていない。

#### 【課題】

消費動向や商品の多様化、大型商業施設やディスカウントストア、大手チェーン店など消費環境の変化が著しく、また、新エネルギーやカーボンニュートラルなど国の施策や経済の転換の波が訪れており、小規模事業者の経営環境は日々変化している。小規模事業者の持続的発展のためには、変化にいち早く対応し、順応していくためマーケティング調査の手法や重要性の理解を進め、職員においても情報収集能力を上げることで支援の質を高める必要がある。

### (2) 目標

項目	現 状	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 イベントでの調査	0	2者	2者	2者	2者	2者
② 既存事業所での調査	0	2者	2者	2者	2者	2者

### (3) 事業内容

小規模事業者の商品、製品、役務、新商品開発、新事業展開に関して、消費者の需要動向、購買志向、業界動向などを調査分析し、事業計画策定や経営革新など新事業展開のために活用する。

#### ① イベントでの調査（新規事業）

イベントや展示会で試作品や新商品のモニタリング調査を実施。

[調査対象] 新商品開発、新商品販売を行う小規模事業者

[調査内容] 来場者に新商品の試食や試作を行ってもらい、アンケートを実施

[調査項目] ①味・性能 ②量・重量 ③価格 ④見た目・デザイン ⑤パッケージ  
⑥操作性 ⑦改善点 等

[分析手法] 調査結果を専門家、経営指導員で分析

[分析結果] 分析結果を事業者に提供、説明し、事業者と検討、改善を行うとともに経営分析に繋げる

#### ② 既存事業所での調査

既存事業所の顧客、取引先に対しアンケートを実施。

[調査対象] 地区内小規模事業者

- [調査内容] 既存顧客、取引業者へのアンケート調査  
 [調査項目] ①商品の品揃え ②価格 ③サービス内容 ④品質 ⑤耐久性 等  
 [分析手法] 調査結果は専門家、経営指導員で分析  
 [分析結果] 分析結果を事業者に提供、説明し、事業者と検討、改善を行うとともに経営分析に繋げる

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

小規模事業者の経営資源を把握する手段として、事業計画策定支援、税務相談、記帳指導、金融相談により得る情報が主であり、これといった明確な分析手法などはなく、マニュアル化され共有できる具体的な指標もない。特に小規模事業者は経営分析、財務分析などに苦慮しており、社会及び経済構造の変化への対応が遅れ、ビジネスモデルの転換や経営改善などの機会を逃している。

#### 【課題】

- ◎相談業務の中で、今まで一過性の指導となっていたものを、伴走型で事業所と継続して向き合うための、中・長期的な視点に立った、細部にわたる経営分析が必要となる。
- ◎事業所の経営分析や指導を指導員各自の判断により行っていたため、その内容にバラつきや統一性が無い、これをマニュアル化し共有できるようにする。

### (2) 目標

小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員の巡回・窓口相談、各種セミナー等の開催、税務相談、記帳指導、金融相談などを通じて、小規模事業者の経営分析を行う。経営分析については、経済動向調査などのデータを基に、中・長期的に伴走型で指導を行うためのものとする。また、経営分析や指導内容については、指導員が統一的な見解を持てるように、支援ツールや分析シートを活用する。専門的な課題等については、中小企業庁、福岡県、地域金融機関、中小機構の専門家等と連携し、地区内小規模事業者の抱える経営上の課題に対して対話と傾聴を重ね自走化を目指し支援する。

項目	現状	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
経営分析件数	0	20	20	25	25	30

### (3) 事業内容

#### ① 経営分析対象事業所の選定

事業所経営実態調査結果と需要動向調査対象者や補助金申請者、経営相談者、確定申告者、各種セミナー等参加者より、分析の対象となる小規模事業者の発掘・選定を行う。

#### ② 経営分析の内容

【分析項目】 財務分析：収益性、安全性、成長性、生産性

非財務分析：顧客ニーズ、市場動向、強み・優位性、経営課題・悩み

【分析手法】 中小機構の「経営自己診断システム」「経営計画つくるくん」や経済産業省の「ローカルベンチマーク」を事業所の状況に合わせて活用し、現況を可視化する。また、より将来性を見込める重点支援者に対しては経営分析シートを用いて、課題解決や持続的発展に向けての分析を行う。

### ③ 分析結果の活用

経営分析により得たデータは、経営カルテや WEB データベース上に集約し、経営指導員間で情報共有することで、それぞれの事業所に対して、同じベクトルの適した支援を実施することが出来るようになる。また、必要に応じて事業計画策定指導や経営革新を用いて支援する。

## 6. 事業計画の策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

税務相談や記帳指導、金融相談による経営改善に留っており、一部、経営革新、持続化補助金申請事業所に対しての、事業計画策定支援を行い、専門家派遣やよろず支援拠点の施策などを活用し専門家との連携をとっている。創業支援では、セミナーの開催と窓口相談者への創業計画策定の指導と融資や補助金の申請手続きの指導を行っている。

#### 【課題】

◎社会情勢、経済動向などに則した、デジタル化への移行や IT ツールの活用、事業承継や持続可能な経営のための方向性の転換など事業所のビジネスモデルの転換にまでいたる事業計画策定が必要となっている。

◎事業計画策定のためのノウハウや指導力が不十分であり、職員の資質向上が必要。

◎関係機関との連携が不十分であり、課題解決のための専門家の十分な支援活用ができていない。

### (2) 支援に対する考え方

「経済動向調査」、「需要動向調査」、「経営分析」の結果を踏まえ、事業計画の策定支援を実施。事業計画策定前には経営分析を実施し、事業者への傾聴と対話により事業者自らが現状の把握と

項目	現状	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 (IT 活用) セミナー、相談会開催数	2	2 内相談会1	2 内相談会1	3 内相談会2	3 内相談会2	3 内相談会2
事業計画策定数	7	10	10	15	15	20
創業支援セミナー開催数	0	1	1	1	1	1
創業計画策定数	0	2	2	2	2	2

課題の認識を行い、事業計画策定に取り組むことを目指す。

### (3) 目標

「経済動向調査」、「需要動向調査」、「経営分析」等の結果を踏まえ、小規模事業者の持続的発展を見据えた事業計画策定を支援する。また、創業支援については、セミナーや窓口での対応を充実させ、創業者の掘り起こしと創業計画策定のための支援を行い、新規事業者の拡大を図る。

### (4) 事業内容

#### ① 事業計画策定支援

経済動向調査、需要動向調査、経営相談者、経営分析の実施者、各種セミナー受講者のうち、経営面・財務面等課題を抱える小規模事業者に対し、事業計画策定を支援する。

対象者には小規模事業者が活用可能な最新 IT ツールの情報提供と活用手法についての支援による DX の推進、「中小企業 119」「よろず支援拠点」等による専門家を活用するなど、職員間の技量の乖離を無くすため、計画作成ツールを利用し内容の平準化を図る。

「事業計画策定（IT活用）セミナー及び相談会」の開催

【支援対象】各種調査対象事業者、経営分析支援事業者、DXに関心の高い事業者

【募集手法】HP掲載及びチラシ配布、巡回・窓口相談時案内、上記支援対象者へのDM

【講師】適宜専門家より選定

【カリキュラム例】経営計画策定手法、経営革新概要、各種補助金申請手法等  
ITツール情報提供と活用手法、DX総論等

## ② 創業支援

荏田町、金融機関と定期的な連携会議の実施による新規創業者に関する情報共有を図り、ホームページなどによる創業支援の広報活動を行うと共に、経済動向調査、経営実態調査や町内空店舗等実態調査を基に、空店舗対策事業やチャレンジショップ事業などの国や県の施策を活用し、創業者の掘り起しを行う。また、創業後間もない者や創業希望者を対象とした「新規創業応援セミナー」を開催し、専門家による講義と創業希望者の商品・サービスなどに対する知識向上を図り、創業計画の策定支援、施策支援を行い、創業者が作成した創業計画を基に、専門家と経営指導員によりブラッシュアップを行い、伴走型で経営支援を行って行く。

## ③ 手段・手法

上記①②における各種セミナーや相談会の受講者等抽出された対象者に対し、担当指導員を割り当て、必要に応じ専門家を加え計画策定へ繋げていく。指導員間のスキルの平準化を図るため中小機構の「経営計画作成アプリ経営計画つくるくん」等を利用する。

## 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】

事業計画策定後の事業者への実施支援は、担当者毎に進捗状況の確認と指導、助言を行い、新たな施策の周知などによるフォローアップをするべきであるが、担当者の判断で実施しているため、それらが十分に行えていない場合がある。

#### 【課題】

補助金申請時をメインに事業計画策定支援を実施しているが、まずは事業計画策定数を増やすことが重要である。また策定後も実際の経営指標として活用している事業者は少なく、指導員の対応も不足しているため策定した計画を有効に活用できていない。定期的なフォローアップの徹底と、問題解決に対して、事業者と一緒に解決に努める必要がある。しかし、現状では職員のノウハウの不足など十分な対応ができておらず、職員の資質向上が必要である。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定を支援したすべての事業者を対象に、定期的なフォローアップを実施するとともに、職員が情報やノウハウの共有を図り伴走型で支援をする。最終的には経営者自身に計画の重要性を納得し、自主的にPDCAを回す習慣をつけてもらうことで経営の自走化を目指す。

#### (支援内容・手法)

##### 【進捗管理】

事業所ごとに支援の優先順位を定め、計画が順調に実行されているかのチェックを行う。計画について進捗状況の把握と適正確認を経営者とともに確認する。

**【検証】**

現状と当所計画との乖離が生じており、原因が明らかでない場合や指導員のみでの対応が困難な場合には専門家の指導を受け、原因究明とリスク等対処に当たる。

**(3) 目標**

項目	現状	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
フォローアップ事業所数	3	10	10	15	15	20
頻度(延回数)	3	20	20	35	35	45
創業フォローアップ事業所数	0	2	2	4	4	6
頻度(創業)	0	8	8	16	16	24
売上増加事業者数	0	3	3	5	5	7
経常利益増加事業者数	0	2	2	3	3	5

**(4) 事業内容****① 事業計画策定事業所フォローアップ**

全ての事業計画策定事業者を対象に進捗状況の確認を行い、支援が必要な度合い毎に「重点」「注意」「順調」に区分けし、優先順位をつけて支援する。必要であれば国、県、町等の行う支援施策について広報や案内を行い、フォローアップする。

**② 創業計画策定事業所フォローアップ**

創業後は、異業種間交流会などを通じて販路拡大のためのマッチング支援や、飲食店などには、地域イベントへの出店による店舗PRなどの推進を行い、国、県などの各種の施策や支援メニューの紹介や策定を支援する。

**③ 指導・助言**

計画に基づく取り組み状況について、上記区分を基にフォロー頻度を設定。

「重点」事業所は4半期ごとに、「注意」事業所は半年ごとに、「順調」事業所は年に1度の頻度でフォローアップする。また、区分は状況を見て都度行い、ケースによっては専門家につなぎ支援を行う。創業支援については、事業の定着や顧客管理、資金繰り等課題が多いため、「重点」事業所として対応する。

⇒フォローアップ頻度について以下のように設定する

令和6・7年度：「重点」2者×4回、「注意」4者×2回、「順調」4者×1回

令和8・9年度：「重点」5者×4回、「注意」5者×2回、「順調」5者×1回

令和10年度：「重点」5者×4回、「注意」10者×2回、「順調」5者×1回

**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】**

持続的・継続的な発展には新たな需要の開拓が必要である。しかしながら、当所主催・共催の展示会や商談会は実施していない。小規模事業者は経営資源が少なく、独自の取り組みには限界があり、特にSNSによるPRや電子決済などITを活用したDXの取り組みが進んでおらず、商圏、顧客、販路の拡大がみられない。

### 【課題】

小規模事業者への積極的な販路開拓の場の提供と出席を促し、また、小規模事業者が苦慮しているDXへの取組みに関する支援を行い、事業の効率化と需要開拓に結びつけるため、重点的に強化していく必要がある。

### (2) 支援に対する考え方

小規模事業者へ当所において広域の展示会・商談会を実施することは現実的に困難なため、需要動向を加味して各種展示会や商談会等への参加の場を提供し販路開拓を促す。

また、新たな需要を取り込むためには、事業者が社会情勢や経済動向に対応して行く必要があり、事業者のDXへの取組みを支援し、新たな販路開拓と事業の効率化について指導を行う。

### (3) 目標

項目	現在	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 展示会・商談会等への出展、参加	0者	2者	2者	3者	3者	4者
成約件数/者	0件	1件	1件	2件	2件	2件
② DXによる販路開拓事業者	0者	3者	3者	4者	4者	5者
BtoB成約件数/者	0件	1件	1件	2件	2件	2件
BtoC売上増加率/者	0%	3%	3%	3%	3%	3%

### (4) 事業内容

#### ① 展示会・商談会等への出展、参加支援

経営状況の分析、事業計画策定の支援を実施した小規模事業者のうち、販路開拓に課題を持ちつつ、事業拡大の意欲がある事業者を対象に展示会・商談会等への出展を支援する。主には参加費の補助や出店に向けての手続き、ノウハウ習得のための指導を行う。

#### 【展示会・商談会内容】

##### ○中小企業テクノフェア[BtoB]

ものづくり企業を対象として産業や環境分野における開発製品や技術、サービスを一堂に展示実演し、広く発注企業、商社に対して「製品開発力」や「加工技術力」を紹介することによって広域的な受注機会の増大、及び新規取引先の開拓を目指す。

2022年出展者実績は65社。来場者目標は15,000人。

#### ② DXによる販路開拓

小規模事業者がITやデジタル機器を活用した事業展開と事業の効率化を図るための支援を行う。巡回指導、窓口相談、経営分析、事業計画策定支援等で、販路開拓や事業の効率化のためのDXの取組みを必要とする事業者に対し、経営指導員や専門家により事業計画に適した支援を行う。

(支援内容) HP制作と運用、SNSの活用、EC販売、電子決済導入

会計・財務・在庫・販売管理ソフトの導入、雇用管理ソフトの導入

インターネット取引サイトへの登録・参加、AIチャット機能の活用等

## 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】

経営改善普及事業における支援状況は、所内での評価のみであった。支援件数などの数字は事業報告に掲載し、常議員会、総会での報告のみである。

### 【課題】

事業評価を行うにあたって、具体的な数的目標がなく、事業の効果も不明瞭なままとなっている。そのため事業としての目標・課題を設定し、中長期的な指針をもって活動するために新たに評価組織を作り、評価、検証、見直しを行う必要がある。

### (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 経営発達支援事業評価報告書の作成
- ② 荏田町交通商工課、商工会議所専務理事、法定経営指導員、経営指導員、中小企業診断士等外部有識者を含めた評価委員会の設置。
- ③ 評価委員会へ年1回経営発達支援事業評価報告書を提出し、事業の実施状況を報告。評価・見直し案等について意見を受ける。
- ④ 評価委員会での評価・見直し結果を常議員会へ報告し、次年度の事業実施方針へ反映させる。
- ⑤ 事業の成果・評価・見直しの結果を荏田商工会議所のホームページで公表する。

## 10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

経営指導員の資質向上の取組みとしては、福岡県商工会議所連合会が主催する年2回の指導員研修への参加と、計画的に数年に1回、中小企業大学の専門研修への参加のみである。

#### 【課題】

本計画の成果をあげるためには、補助員等も含めた組織全体の支援力向上が必要であり、そのための個々の知識向上と対応力を上げることがもとより、職員全員が効率よく的確な指導ができるための情報の共有や教育、デジタル支援ツールの積極的な活用と支援のマニュアル化が必要である。

### (2) 事業内容

#### ① 外部研修会、勉強会の積極的な活用

##### 【経営支援能力の向上】

日本商工会議所が主催する研修の参加に加え、福岡県商工会議所連合会が主催する研修会や中小機構の主催する研修に経営指導員のみならず、補助員、記帳職員が年間1回以上参加することで、経営支援能力や知識の向上を図ると共に、国、県などの支援策の実施に向けたノウハウを習得し、質の高い事業所支援が行えるようにする。

##### 【DXの推進】

小規模事業者のDX推進に関する必要知識を習得するため、経営指導員のみならず一般職員にわたり、各機関が実施するセミナーの受講や中小機構のITプラットフォームを活用することで、以下についての知識を獲得する。

ア) 業務上効果的な取組み（業務効率化、生産性向上など）

会計クラウドシステム、電子決裁システム、オンライン会議、AIチャットツール 等

イ) 販路開拓、販売促進にむけた取組み

ECサイトの構築、ホームページの開設・運用、SNSの活用 等

#### ② 情報の共有化

補助金、融資、各種の施策や支援策など、国や県や各種団体からの情報は、回覧や各人個々の情報として取得していたが、今後は小規模事業者支援に係る情報は、回覧のみならず、担当者が職員を集めて内容説明と知識の共有を図るようにする。

**③ OJTによる支援ノウハウの習得**

小規模事業者への支援ノウハウについて、座学のみでの習得は困難であり、実地での対応や熟練の支援員の対応を見て学ぶことは多くある。ここでは指導歴の少ない職員を対象として、中小企業診断士等専門家による指導支援や事業所への同行を実施、支援ノウハウの習得を目指すことで、組織の支援能力の底上げを図る。

**④ 情報の管理と活用**

支援した小規模事業者の情報や支援内容については、電子カルテに詳細に書き込を行い、担当者以外のものでも支援の状況が理解できるものにし、手厚い支援体制がとれるようにする。

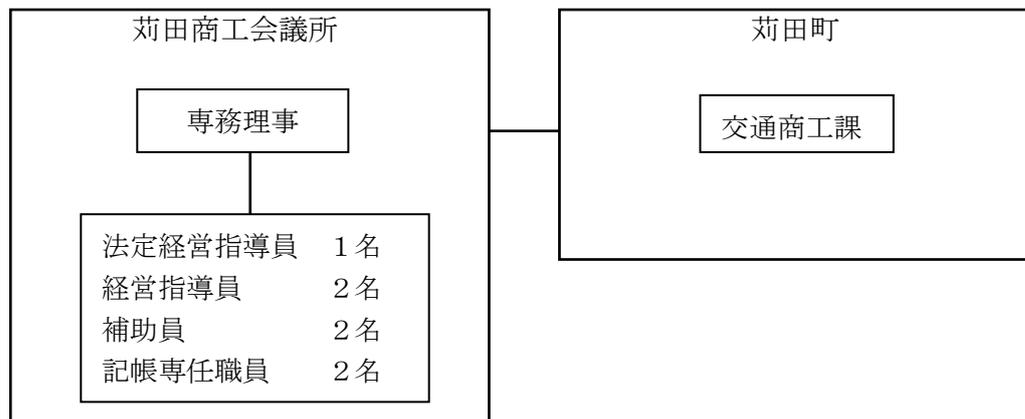
(別表2)

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)



(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 法廷経営指導員の氏名、連絡先

氏名：井上裕介

連絡先：Kanda Chamber of Commerce and Industry TEL 093-436-1631

② 法廷経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援計画の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供を行う。

(3) 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

Kanda Chamber of Commerce and Industry

〒800-0352

福岡県京都郡Kanda町富久町1丁目22-14

TEL:093-436-1631 FAX:093-436-0268

E-mail:info@kanda-cci.com

② 関係市町村

Kanda Town Traffic Commerce and Industry Section

〒800-0392

福岡県京都郡Kanda町富久町1丁目19-1

TEL:093-434-1114 FAX:093-435-2101

(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	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
地域経済動向調査事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
需要動向調査に係る事業	500	500	500	500	500
経営分析事業	500	500	500	500	500
事業計画策定等支援事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
新たな需要の開拓事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
指導員の資質向上に係る事業	200	200	200	200	200

(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、県補助金、町補助金、会費、各種事業収入 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