

令和6年度 経営発達支援計画に基づく各種事業実績報告

1. 経営発達支援計画の推進

経営発達支援計画とは、地域の経済状況や小規模事業者の実情を踏まえ3年から5年の期間にわたり商工会のあり方（支援計画や目標）を定め経済産業大臣に認可を受ける仕組みで、いわば商工会の事業計画と言えます。

第3期計画の2年目となる令和6年度に実施した各種事業の実績について、下記のとおり報告します。

2. 実施した伴走型経営支援の概要

（1）地域経済動向調査に関すること（経済動向調査）

【計画内容】

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）

当地域において、真に稼げる産業や事業者に対し、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に、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う。分析した結果は事業計画策定支援等に反映させる。

②地域小規模事業者景気動向分析

域内小規模事業者の景況感や経営課題等を把握し、地域ニーズに応じた地域活性化事業検討や事業計画策定支援等に活用することを目的に、景気動向調査を実施し、地域の状況を的確に示した地域経済情報の提供を目指す。

【実施報告】

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）

「RESAS」（地域経済ページ分析システム）・税務相談所の決算状況・地域小規模事業者景気動向分析等を活用し、地域のお金の流れや将来人口予測・滞在人口、地域中小企業の業況等について分析を行った。調査結果については、当会ホームページに掲載し情報提供を行った。

②地域小規模事業者景気動向分析

全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」、中小企業庁が行う「中小企業景況調査」の内容をベースに、当会独自の調査表を作成し、令和6年度を対象に景気動向調査を実施した。延べ328事業者から回答をいただき、調査結果については、当会ホームページに掲載し情報提供を行った。

項目		令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①地域の経済動向分析の公表回数	目標	1回	1回	1回	1回	1回
	実績	1回	1回			
②地域小規模事業者景気動向分析の公表	目標	4回	4回	4回	4回	4回
	実績	2回	4回			

（2）需要動向調査に関すること

【計画内容】

①ふるさと納税返礼品提供事業者に対する専門家及びバイヤー等による商品の評価

支援対象を市ふるさと納税の返礼品に登録されている事業者とし、バイヤーや民間調査機関などの専門家を交えたマーケティング調査を実施する。また、対象となる商品やサービスに関して公表されている需要動向等のデータを収集・整理・分析し提供する。ブラッシュアップにおいても、バイヤー・デザイン等の専門家を交えることでより効果的な支援を行う。

②まちゼミ事業の実施に伴うアンケート調査の実施

まちゼミに参加する事業主等が消費者の属性別の購買意識、需要トレンド（ニーズ・ウォンツ）、消費者動向などをアンケートで調査し、その結果を分析し参加店に情報提供する。

【実施報告】

①ふるさと納税返礼品提供事業者に対する専門家及びバイヤー等による商品の評価

ふるさと納税返礼品提供事業者が販路開拓や事業拡大する際の足掛かりとしてもらうため、支援対象者が提供する商品・サービスについて、バイヤー経験者や販売促進コンサルタント等を交えて、価格・原材料・デザイン等の観点から支援を行った。

②まちゼミ事業の実施に伴うアンケート調査の実施

まちゼミに参加する事業主等が消費者の属性別の購買意識、需要トレンド、消費動向等の項目でアンケート調査を実施した。取りまとめた内容は、まちゼミ終了後の結果検証会の資料として参加店に提供した。

項目		令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①ふるさと納税返礼品提供事業者への商品評価の調査事業者数	目標	4者	4者	4者	4者	4者
	実績	4者	4者			
②-1 まちゼミ受講者アンケート調査	目標	1回	1回	1回	1回	1回
	実績	1回	1回			
②-1 調査結果の提供事業者数	目標	40者	40者	40者	40者	40者
	実績	53者	58者			

（3）経営状況の分析に関すること

【計画内容】

①経営分析を行う事業者の発掘

福岡県商工会連合会イントラシステムのカルテデータベースを充実させ、職員間で情報を共有することで、リアルタイムでの地域事業者の経営状況や事業進捗状況、相談内容を把握する。これらの相談を介したデータの集積、事業の掘り起こしにより、意欲的な事業者や事業継続のための支援が必要な事業者を経営指導員等が発掘する。

②経営分析の内容

ローカルベンチマーク等を活用した、売上持続性・生産性・安全性・成長性等を中心とした定量分析と、対話と傾聴を通じて、「SWOT分析」等を中心とした定性分析を実施する。

【実施報告】

各種事業計画等を作成する際には、必ず経営分析が必要になるため、対話と傾聴を通じ、財務情報（売上持続性、収益性、生産性、健全性、効率性、安全性等）と非財務情報（経営者への着目、関係者への着目、事業への着目、内部管理体制への着目等）から分析を行った。分析内容については、事業者にフィードバックすることで、自社の経営資源・経営課題を再認識していただき、事業計画策定に繋げた。

また、経営分析内容をデータベース化し、情報共有を行った。令和6年度は、中小企業生産性革命推進事業補助金事業（持続化補助金・ものづくり補助金等）の実施期間の区切りにあたるため、補助金の公募が近年と比較すると少なかったこと、補助金の申請要件として賃上げが必須である場合が増え、該当者が減少したことから、目標は達成したが、昨年度と比べると▲26者となった。

項目		令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
経営分析支援者数	目標	80者	80者	80者	80者	80者
	実績	115者	89者			

（４）事業計画策定支援に関すること

【計画内容】

①DX推進セミナーの開催・DX導入実現に向けた個別専門家派遣

事業者が周囲を取り巻く環境の変化に対応して、あらゆるデジタル技術を活用し、現在抱えている課題の解決へ少しでも近づくことが、小規模事業者にとって重要である。そこで、基礎的な知識を習得することを目的に、経営分析を行った事業計画等策定に意欲的な小規模事業者・デジタル技術を活用した経営に関心の高い小規模事業者を対象にセミナーを開催する。

②事業計画策定支援

経営分析を行った小規模事業者のうち、取組意欲の高い小規模事業者を対象に、経営の本質的な課題解決に導くための事業計画策定支援を実施する。

③創業計画策定支援

創業を希望される方、創業後5年未満の小規模事業者を対象に、特定創業支援等事業を活用し、春日市・商工会が共同で地域における新規創業者等を支援する。

④事業承継計画策定支援

後継者のいる小規模事業者、第3者等に事業の引継ぎ等を希望する小規模事業者を対象に支援を行う。事業承継は、置かれている状況が小規模事業者によって千差万別であるため、複数年にわたるアプローチが必要である。福岡県事業承継・引継ぎ支援センター作成の事業承継診断ヒアリングシートを活用し、事業者に必要な支援策を聞き出したうえで、事業承継計画策定支援を行う。

【実施報告】

①DX推進セミナーの開催・DX導入実現に向けた個別専門家派遣

株式会社HIRAKAWA 代表取締役 平川 友広氏を招き、「会計業務×デジタル化」をテーマに11月18日と11月20日にセミナーを開催した。受講者22者、そのうち7者に個別専門家派遣を行い、会計業務のデジタル化を実現するための知識習得や導入に向けた支援を行った。

②事業計画策定支援

経営革新計画策定20者、補助金申請による事業計画策定13者、BCP計画策定2者となった。支援を受けた方はこの支援に限らず経営全般に関する相談事をされる方も多く、多様化する相談内容に柔軟に対応することができた。令和6年度は、補助金の公募等が例年と比較すると少なかったことから、昨年度に比べ件数が減少している。

③創業計画策定支援

特定創業支援等事業修了35者、創業32者。（※創業後5年未満の事業者11名を含む）当会では、創業支援の主たる目的である「創業に導く」ことができる手法として個別支援形式を採用している。計4回の面談のうち初回面談を経営指導員が担当し対話と傾聴で課題等を把握したのち、2回目～4回目は中小企業診断士を交え課題等に応じた支援を行った。

④事業承継計画策定支援

事業承継計画策定2者。事業者に対して事業承継診断シートの記入をお願いすることで、事業者の現状や今後の見通し等を確認することができ、必要に応じて事業承継計画策定に繋げることができた。5年から10年程度の準備期間が必要と言われている事業承継を、早い段階から意識してもらえる有意義な支援となっている。

項目		令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①DX推進セミナー	目標	1回	1回	1回	1回	1回
	実績	1回	1回			
②事業計画策定事業者数	目標	20者	20者	20者	20者	20者
	実績	57者	35者			
③創業計画策定事業者数	目標	20者	20者	20者	20者	20者
	実績	44者	35者			
④事業承継計画策定事業者数	目標	4者	4者	4者	4者	4者
	実績	4者	2者			

(5) 事業計画策定後の実施支援に関すること

【計画内容】

①事業計画策定事業者へのフォローアップ

事業計画策定20者へ策定した計画が着実に実行されているか、定期的かつ継続的にフォローアップを行う。頻度については、小規模事業者が置かれている状況等によって、臨機応変に対応する。

②創業計画策定事業者へのフォローアップ

創業計画策定20者へ策定した計画が着実に実行されているか、定期的かつ継続的にフォローアップを行う。創業後間もない時期は、社会的信頼性に乏しいことが多く、多種多様な経営課題が発生することが想定されるため、よりきめ細やかなフォローアップを実施する。

③事業承継計画策定事業者へのフォローアップ

事業承継計画策定4者へ策定した計画が着実に実行されているか、定期的かつ継続的にフォローアップを行う。事業承継にかかる期間は事業者によって大きく変わることから、頻度については、小規模事業者が置かれている状況等によって、臨機応変に対応する。

【実施報告】

事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、PDCAサイクルのD支援（実施支援）を意識し、事業計画の進捗状況をヒアリングし、フォローアップを行った。

フォローアップでは、事業者自身が課題に対する答えを見出すこと、対話を通じてよく考えること等、事業者が当事者意識をもって能動的に行動できるよう支援を行った。

項目		令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①フォローアップ対象事業者数（事業計画策定）	目標	20者	20者	20者	20者	20者
	実績	57者	35者			
②フォローアップ対象事業者数（創業計画策定）	目標	20者	20者	20者	20者	20者
	実績	44者	35者			
③フォローアップ対象事業者数（事業承継計画策定）	目標	4者	4者	4者	4者	4者
	実績	4者	2者			
頻度（延べ回数）	目標	166回	166回	166回	166回	166回
	実績	197回	300回			
売上増加事業者数	目標	18者	18者	20者	20者	22者
	実績	—	13者			

（6）新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【計画内容】

①県内アンテナショップ出展支援事業（B to C）

福岡県商工会連合会が主催する、博多マルイ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である、DOCOREふくおか商工会ショップへの出展支援を行う。DOCOREふくおか商工会ショップ出展希望者は景品表示法、PL法、パッケージなどの知識に乏しいことが多いため、専門家等と連携し支援を行う。

②Food Style Kyushuへの出展支援（B to B）

販路開拓に取り組む事業者の出展支援を行い、新たな需要の開拓を支援する。FCPシート等の作成時にはバイヤーの知りたい情報を簡潔にまとめられるよう、必要に応じて専門家（バイヤー経験者等）を交えながら支援を行う。その他、出展期間中（陳列、接客）、実施後のフォローアップについても必要に応じて専門家等を交えた伴走支援を行う。

③DX推進による販路開拓支援

外部専門家等による個別支援により、DX体制構築に必要な情報収集及び知識取得等を支援し、販路拡大に結び付ける。

【実施報告】

①県内アンテナショップ出展支援事業（B to C）

各種計画策定支援を行った小規模事業者のうち、新商品や新サービスを開発し、販路開拓に意欲的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の出展案内・DOCOREロジへの登録推進を行った。以前から出展されている事業者に対しては、新商品出品のためのFCPシート作成支援、原価率・パッケージ等の見直しのための専門家派遣等を実施した。

②Food Style Kyushuへの出展支援（B to B）

上記と同様の対象者に対して、大型商談会への出展支援を行った。大型商談会に出展するには、FCPシート作成やブースレイアウトが必須であるため、専門家を交えた支援を実施した。その他、東京ビッグサイトで開催されたインターナショナル・ギフト・ショーに1者、幕張メッセで開催されたスーパーマーケット・トレードショーへ2者の出展支援を実施した。

③D X推進による販路開拓支援

W e bサイトによる効果的な情報発信や販売、S N S・メール・モバイルアプリ等の導入・運用・改善、会計・管理業務等のデジタル化、キャッシュレス化等、事業者のI Tスキルに合わせた専門家派遣等を行った。

項目		令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①DOCORE ふくおか商工会ショップ出展	目標	5者	5者	5者	5者	5者
	実績	3者	7者			
	売上増加率5%	2者	4者			
②Food Style Kyushu への出展	目標	1者	1者	1者	1者	1者
	実績	3者	3者			
	成約件数1件	3者	3者			
③DX 推進による販路開拓支援	目標	10者	10者	10者	10者	10者
	実績	22者	14者			
	売上増加率5%	—	8者			

(7) 経営指導員等の資質向上に関すること

【計画内容】

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員・経営支援員は、福岡県商工会連合会が開催する研修会に加え、独立行政法人中小企業基盤整備機構や民間団体が開催する講習会等に年1回以上参加する。

②D X推進に向けた研修

地域事業者のD X推進への対応にあたり、経営指導員・経営支援員のI T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、積極的に学習する。

③支援内容のデータベース化

経営分析や現状把握などのデータを福岡県商工会連合会イントラシステムのカルテデータベースに適時・適切に登録を行い、職員であれば誰でも支援データベースにアクセスできる環境を整備する。

④定期ミーティングにおける情報の共有化

事務局長・経営指導員・経営支援員による職員ミーティングを定期的（月1回）に実施する。支援状況、成果等の報告と情報共有を図る。

【実施報告】

①外部講習会等の積極的活用

令和6年度は、商工会内部で「提案書・企画書の作り方」をテーマとした講習会を開催し、全ての職員が受講した。

②D X推進に向けた研修

商工会が開催したD X推進セミナー「会計業務×デジタル化」に職員も参加する、専門家による支援の際には同席するなど、I T活用の具体的手法に関する知識を習得するように努めた。

③支援内容のデータベース化

福岡県商工会連合会イントラシステムの中に支援ノウハウを蓄積し、支援内容が見える化されることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、個々の職員が有している情報を組織内で共有することで、職員全体の支援能力向上を図るよう努めた。

④定期ミーティングにおける情報の共有化

事務局長・経営指導員・経営支援員による職員ミーティングを定期的（月 1 回）に実施した。I T等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、支援ノウハウ、成功事例等を共有することにより、職員の支援能力や資質の向上に努めた。