

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>福井北商工会（法人番号 3210005005276） 福井市（地方公共団体コード 182010）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 ①小規模事業者の事業計画策定支援 ②事業承継支援と創業者育成支援 ③ITを活用した競争優位性の確立支援 ④商工会職員の経営支援スキルの向上</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 地域の経済動向調査に関すること 収集した情報から地域の経済動向を総合的に分析し、経営状況分析や事業計画策定に有効活用する。</li> <li>2 需要動向調査に関すること マーケットインの考え方を浸透させ、最新の調査結果を整備し小規模事業者へ情報を伝え、新たな需要開拓に繋げていく。</li> <li>3 経営状況の分析に関すること 経営分析の必要性や重要性を広く周知し、分析の意義を認識させ、精度の高い事業計画の策定に繋げる。</li> <li>4 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定セミナーの開催により、事業計画策定の必要性や重要性を説明するとともに、事業計画の策定支援に繋げていく。</li> <li>5 事業計画策定後の実施支援に関すること 策定した事業計画を確実に効果的に実施できるよう、専門家派遣を行いながら、提案指導等のフォローアップを行う。</li> <li>6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商談会等の参加支援や情報発信強化支援により、新たな需要開拓を実現する支援を行う。</li> <li>7 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 経営発達支援事業の進捗状況等について評価・検証を行う。</li> <li>8 経営指導員等の資質向上等に関すること 外部講習会等への参加により、職員全体のスキル向上を図る。</li> <li>9 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 連携による情報交換等により、支援ノウハウの共有を図る。</li> <li>10 地域経済の活性化に資する取組に関すること 地域の自治会や住民との連携や意識の共有を図る。</li> </ol>
<p>連絡先</p>	<p>福井北商工会 〒910-0147 福井県福井市下森田町3号36番地 TEL: 0776-56-1610 FAX: 0776-56-3918 E-mail: fukuikita@shokokai-fukui.jp</p> <p>福井市 商工労働部商工振興課 〒910-0858 福井県福井市手寄1丁目4番1号 TEL: 0776-20-5325 FAX: 0776-20-5323 E-mail: syoukou@city.fukui.lg.jp</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

### 経営発達支援事業の目標

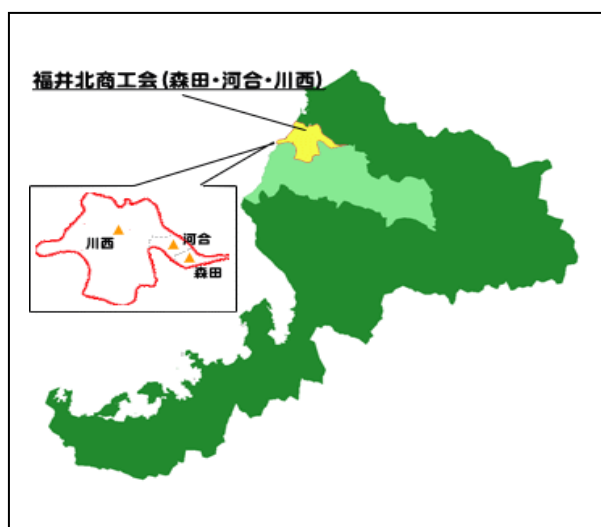
## 1. 目標

### (1) 地域の現状と課題

#### ①現状

##### ◇立地

- ・福井北商工会は、平成 19 年 4 月に森田商工会と河合商工会・川西商工会の 3 商工会が合併して誕生した。  
(福井市には、福井北商工会・福井東商工会・福井西商工会の 3 商工会と中央に福井商工会議所が設置されている。)
- ・福井北商工会の地区は、福井市の北西部に位置している。  
東から一級河川九頭竜川のおおらかな流れと平野の森田地区(面積 6.13 k m<sup>2</sup>)・河合地区(8.62 k m<sup>2</sup>)と、国見岳などの山々と越前加賀海岸国定公園に囲まれた川西地区(80.72 k m<sup>2</sup>)の順で、長い所で東西約 20 k m、南北約 12 k m のエリアで水と緑豊かな地域です。



##### ◇交通

- ・森田地区には、県道フェニックス通り・嶺北縦貫道と J R 北陸線が通っており駅 1 カ所。
- ・河合地区には、県道芦原街道とえちぜん鉄道三国芦原線が通っており駅 2 カ所。
- ・川西地区には、国道 305・416 号線が通っている。

##### ◇人口

- ・河合・川西地区の人口は、全国の地方と同様に減少傾向(平成 29 年から令和 3 年での比較として、河合地区は 4.1%の減少、川西地区は 8.2%の減少)で、さらに少子高齢化が進んでいる。
- ・一方、商工会本所がある森田地区は、古くから福井丸岡藩の交通の要所であり宿場町として栄えた。昭和 42 年に福井市に編入した後は福井市北部地区として福井市中心部のベッドタウンとなっている。さらに、平成 8 年から進められてきた森田北東部土地区画整理事業の令和 2 年完了により新居を構える若い子育て世帯が増加しており、平成 29 年から令和 3 年での比較として 11.1%増加している。未来を担う子供が特に多く小学校の児童数も県内で最も多い地域となっており、保育園の創設や小学校の新設分散、中学校の移転増設が予定されている人口増加地域です。

地区	H 2 9	R 3	H29-R3 比較
森田	13,617	15,123	111.1%
河合	3,959	3,795	95.9%
川西	8,665	7,957	91.8%
計	26,241	26,875	102.4%

(福井市人口統計)

- ・当商工会管内の人口は、26,875人で福井市全人口の10.3%を占めている。

◇産業

<景況感>

・工業関係

新型コロナウイルス感染症の影響により、繊維における衣料品需要の低迷に加え、化学・プラスチックでも一部で弱い動きがみられるものの、電子部品・デバイス、輸送機械、非鉄金属等の増勢により、また、新築住宅着工・リフォームなど全体としては堅調に推移している。

・商業関係

新型コロナウイルス感染症の影響により、飲食・サービス業をはじめ越前加賀海岸国定公園への来訪者数や宿泊者数などが厳しい状況ながら、食品スーパー・ドラッグストア・ホームセンター・小規模事業者の和洋菓子専門店などでは、巣ごもり需要やペントアップ需要の顕在化などから順調に推移している。

<商工業者数>

- ・当商工会管内(令和3年6月時点)の商工業者数は765、小規模事業者数は684で、管内商工業者の約89.4%が小規模事業者であり、県内商工会地区の小規模事業者数割合85.7%に比べて高い地域である。
- ・商工業者数及び小規模事業者数とも平成29年と令和3年と比べると約2%減少している。
- ・業種別にみると、サービス業(商工業者数及び小規模事業者数)、その他(商工業者数)、飲食宿泊業(商工業者数)が増加しており、一方、製造業(商工業者数及び小規模事業者数)、小売業(小規模事業者数)が減少している。

区 分		H29	H30	R1	R2	R3	5年間 増減	R3 業種
建設業	商工業者	186	182	181	179	182	97.8%	23.8%
	小規模事業者	181	177	176	172	175	96.7%	25.6%
製造業	商工業者	193	186	178	176	173	89.6%	22.6%
	小規模事業者	166	159	152	150	147	88.6%	21.5%
卸売業	商工業者	37	36	35	37	36	97.3%	4.7%
	小規模事業者	22	21	20	22	21	95.5%	3.1%
小売業	商工業者	113	111	108	108	108	95.6%	14.1%
	小規模事業者	103	100	97	97	94	91.3%	13.7%
飲食宿泊業	商工業者	48	49	52	49	50	104.2%	6.5%
	小規模事業者	45	45	49	46	43	95.6%	6.3%
サービス業	商工業者	157	153	149	165	169	107.6%	22.1%
	小規模事業者	146	145	142	160	168	115.1%	24.6%
その他	商工業者	45	45	48	47	47	104.4%	6.1%
	小規模事業者	36	36	38	36	36	100.0%	5.3%
合 計	商工業者	779	762	751	761	765	98.2%	100.0%
	小規模事業者	699	683	674	683	684	97.9%	100.0%
	小規模事業者割合	89.7%	89.6%	89.7%	89.8%	89.4%	—	—

(福井北商工会実態調査)

- ・森田・河合地区は、繊維産業の盛んな町であったが時代の流れとともに衰退していった。
- ・川西地区は、越前加賀海岸国定公園の景観を活かした民宿・旅館等の観光産業が主な産業であるが、入り込み客数が減少している。

#### ◇福井市総合計画

- ・福井市では、平成 29 年度から「第七次福井市総合計画」をスタートし、福井市の目指すべき姿として、「みんなが輝く 全国に誇れる ふくい」を掲げている。
- ・商工業に関する施策では、「活力と魅力あふれる商工業が発展しつづけるまちをつくる」を目標に中小企業が技術開発や販路開拓に攻めの姿勢で従事できる環境づくりと地域生活を支える商業の発展が重要としている。
- ・観光に関する施策では、「観光資源を磨き上げおもてなしの心があふれる観光のまちをつくる」を目標に国内外に誇れるオンリーワンの観光地に育てるため周辺地域と連携して広域観光を進める。

## ②産業別課題

### ◇建設業

#### [現状]

- ・建設業は 182 事業者中 175 事業者 96.2%が小規模事業者であり、下請け・孫請けがほとんどで事業者数は減少傾向である。
- ・公共事業においては、件数が減少しており地域外からの参入もあり、競争環境は非常に厳しい。
- ・令和 6 年春開業予定の北陸新幹線敦賀延伸工事の土木関係工事は、一段落している。
- ・建築関係では、森田地区の平成 8 年から進められてきた森田北東部土地区画整理事業の完了により新築住宅需要は増加傾向にある。
- ・熟練技術者の確保が難しい。

#### [課題]

- ・大中企業の下請け・孫請けがほとんどであり、小規模事業者の経営状況は大中企業の業績に左右される部分が多い。
- ・建築関係では、特に森田北東部土地区画整理事業の完了による新築住宅需要には、長年培ってきた技術やノウハウ・小回りの利くサービスを活かし、地域内民間需要を確実に捉える提案と PR 対応が必要である。
- ・若手人材の確保や育成が課題である。

### ◇製造業

#### [現状]

- ・業種別における増減率では、商工業者および小規模事業者ともに減少率が最も多い業種である。
- ・森田・河合地区では、福井市の基幹産業である「繊維関連(絹人絹織物業・たて編ニット生地製造業・レース製造業・細幅織物業等)」が盛んであったが、輸入品の流入等による価格低下により全体的に減少傾向が続いている。
- ・一方、鉄鋼・工作機械や機械部品製造、プラスチック製品関係等の事業者が生産額を増加している。

#### [課題]

- ・経営環境の変化に対応し、市場ニーズ・需要動向を的確にキャッチし長年培ってきた技術やノウハウ・小回りを活かし、高度化による付加価値の高い製品づくりや新分野への進出を行い、新たな収益確保の柱を作るという取組が必要である。
- ・小規模事業者の代表者が高齢化しているケースが多く事業承継への対応や若手人材の育成、ま

た工場・設備の更新が遅れていることが課題である。

#### ◇商業・サービス業

##### [現状]

- ・当商工会管内及び近隣地区では、大型ショッピングセンター2店舗とドラッグストア・ホームセンター・大型家電店・食品スーパー・コンビニ・飲食チェーン等の店舗数・売場面積は増加している。
- ・管内では、商業関係の商店街・振興組合等の組織化はされておらず個店での販売努力による売上のみで、大型店等の売上増加の影響で管内小規模小売事業者の年間販売額は減少しており廃業も少なくない。
- ・管内には、越前加賀海岸国定公園を中心に自然・食・工芸品など地域資源があるが、その資源が観光ビジネスに十分に繋がっていない。さらにコロナ禍の影響を大きく受け越前海岸(小規模民宿・飲食店・レクレーション施設等含む)への令和2年の観光客数は222千人(前年比72.8%)である。
- ・管内全体では、卸売業・小売業の事業者数は減少傾向であるが、人口増加の森田地区では特に理美容・エステ関係や自動車整備業などのサービス業並びに和洋菓子専門店・飲食業などが増加している。
- ・人口減少傾向の河合・川西地区では事業者数も減少傾向である。

##### [課題]

- ・個社の魅力ある商品開発・品揃え・サービス・店舗づくりが十分でなく、大型店への購買流出を止められないことが課題である。
- ・小規模事業者が消費拡大に向けて連携し情報発信やPR活動などの販売促進を図ることが課題。
- ・経営者が高齢化し経営状況の悪化により事業を継がないため後継者がいないケースが多く、事業の継承がスムーズに出来ていない。

## (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

現状から見たこの先10年後の小規模事業者は、「経営者の高齢化」「人手不足」「商品開発力」「大型店進出」「デジタルトランスフォーメーション」などますます多様な経営課題を抱えつつ事業を進めていかなければならない。

さらに、地域経済にとっても大きな課題であり、地域経済を支える小規模事業者の持続的な成長が必要不可欠である。

こうした課題を解決する為には、小規模事業者それぞれが持つ独自の強み、地域資源を活かした付加価値の高い商品・サービスを生み出し、地域の魅力を伝え、地域全体に賑やかさを広げていくことが重要である。

#### 支援ポイントは「経営力アップ」

「経営分析による自社の経営課題把握」と「事業計画策定・実行」、**「ITを活用した競争優位性の確立」等の支援を行うことで、小規模事業者の自立を促し高度化による経営基盤強化と持続的発展を目指す。**

そのため、これまで当商工会が積み重ねてきた支援ノウハウ並びに支援能力を発揮し、小規模事業者の発展段階や課題を見極めた的確かつ専門性の高い支援を積極的に展開するとともに、企業経営の総合支援を担う地域経済の支援機関として、行政・専門家・金融機関など関係機関と強固なネットワークを作り上げ、きめ細かな伴走型個社支援で取り組む。

## ②福井市総合計画との連動性・整合性

「第七次福井市総合計画」の

### 1. 商工業に関する施策の「活力と魅力あふれる商工業が発展しつづけるまちをつくる」

#### ○「地域の商工業を振興する」では

当商工会では、小規模事業者に対して、「経営分析による自社の経営課題把握」と「事業計画策定・実行」支援により「売上の確保・拡大」、「新事業の創出」や「競争力の強化」を図るため、事業者を対象としたセミナー等開催や専門家も交えた個社支援で取り組む。

#### ○「創業の促進と事業承継の円滑化を支援する」では

近年、事業所数は減少傾向であり地域経済活力の減退が危惧されることから、若者や女性をはじめとした「創業の支援」と貴重な長年培ってきた技術・ノウハウを「円滑に事業承継」ができるよう専門家も交えた支援体制を整えており、「地域活力の維持・発展」に努める。

### 2. 観光に関する施策の「観光資源を磨き上げおもてなしの心があふれる観光のまちをつくる」

#### ○「文化や自然を活かした観光資源を磨き上げ発信する」では

越前加賀海岸国定公園の風光明媚な自然の魅力をさらに体感できる環境整備に取り組み「越前海岸の魅力向上」に努め、観光客誘致と土産物品等の観光資源の掘り起こし・販路拡大を通して、小規模事業者の「売上の確保・拡大」を図る。

## ③商工会としての役割

小規模事業者の売上高は顧客ニーズの多様化や同業他社との競争激化等により年々減少しており小規模事業者を取り巻く経営環境は一段と厳しくなっている。

福井北商工会では、福井市総合計画との連動制・整合性を踏まえ、行政・専門家・金融機関と連携し、さらに商工会職員も情報を共有化し経営支援スキルの資質向上に努め、長期的な視点で小規模事業者に対し経営発達支援事業による伴走型個社支援を行う。

事業計画策定を支援し事業計画に基づいた経営支援を行うことにより、事業者の収益力の強化や資金繰りなど経営基盤の強化を図り、地域経済の基盤となる小規模事業者の持続的発展の実現により地域経済活性化への貢献を果たしていく。

## (3) 経営発達支援事業の目標

福井北商工会が管内の小規模事業者の中長期的な持続的発展を促進し、地域経済活性化への貢献を果たしていくために以下の目標を設定する。

### ①小規模事業者の事業計画策定支援

厳しい経営環境にある小規模事業者の経営改善に向け、事業者個社の現状や成長段階を踏まえ「経営分析による自社の経営課題把握」を行い、事業者に合った「事業計画策定・実行」を支援し、経営基盤強化と販路拡大を図る。

### ②事業承継支援と創業者育成支援

小規模事業者の高年齢化が進んでいる中で、事業所の維持拡大のため後継者の確保と創業者の掘り起こしが必要であり、事業承継支援と創業者育成支援に取り組む。

### ③ITを活用した競争優位性の確立支援

高齢である小規模事業者などはITを活用した情報収集や情報発信が不得手で進んでいないことが多い。そのような事業者に対しSNSを使った情報発信や販路開拓支援などITを活用した競争優位性の確立を支援する。

また、IT・ツールを活用した業務の効率化・取組を支援する。

#### ④商工会職員の経営支援スキルの向上

高いレベルで伴走型支援が実施できるよう、職員同士の連携を図るとともに他の支援機関と連携し職員の経営支援スキルを向上させる。

### 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4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

#### ①小規模事業者の事業計画策定支援

小規模事業者個社の現状や成長段階を踏まえた経営革新計画策定や各種補助金申請の機会を活用し、地域の経済動向調査・経営分析・需要動向調査を踏まえ、事業者の現状と課題を明確化し、競合先との差別化を図り競争力のある事業計画の策定を支援し実行を後押しする。

これにより事業者の経営基盤強化と販路拡大を図り持続的発展を支援する。

#### ②事業承継支援と創業者育成支援

小規模事業者の事業承継に関する調査によりニーズを把握し、福井県事業承継・引継ぎ支援センターやふくい嶺北連携中核都市圏事業承継プロジェクトと連携し情報共有化を図り事業承継計画を策定することで、親族内または第三者等への円滑な事業承継の推進を図る。

また、創業者育成では国県市の施策を活用し金融機関・専門家と連携して支援する。

#### ③ITを活用した競争優位性の確立支援

WebサイトやECサイト構築支援、SNSを活用した情報発信を支援することにより、事業者の知名度や魅力度の向上を図ることで集客力の向上や競争優位性を確立し販路開拓に繋げる。

また、補助金申請における電子申請やキャッシュレス化、オンライン商談、2023年10月から導入される電子インボイスの対応などIT・ツールを活用した業務の効率化・取組を支援する。

#### ④商工会職員の経営支援スキルの向上

職員間における支援ノウハウの共有化や研修により経営支援力の向上を図るとともに行政や他の支援機関・専門家・金融機関などとの連携を通じて経営支援に関するスキルの向上を図る。

## 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]

全国商工会連合会からの受託事業として、建設業・製造業・小売業・サービス業の各業種において、四半期ごとに管内15件の小規模事業者を対象に「中小企業景況調査」として管内の景気動向把握と福井県商工会地域版および全国版報告書を事業計画策定時に一部参考資料として活用しているが、調査結果の総合的分析や有効活用は行ってこなかった。

##### [課題]

国のRESAS(地域経済分析システム)を活用した分析や、全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」の総合的分析等により、広く提供するとともに個々の小規模事業者の経営状況分析やマーケティング調査および事業計画策定などに有効的に活用することが課題である。

#### (2) 目標

	公表方法	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

#### (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)

当商工会管内において意欲的な小規模事業者に対し、効果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。

##### ②景気動向分析

管内の景気動向等について実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」にて管内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を行う。

【調査手法】 経営指導員等が事業者に対して直接調査票を配布し回収する  
回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析を行う

【調査対象】 当商工会管内小規模事業者 15 社  
(建設業、製造業、小売業、サービス業)

【調査項目】 売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資 等

#### (4) 調査結果の活用

- 毎月開催している職員ミーティングにおいて、情報を共有し管内の景気動向等の状況を把握する。
- ホームページやチラシ等で報告する機会を設け、広く管内小規模事業者等に周知する。
- 経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。
- 景況指標が良い業種の場合は、ものづくり補助金等設備投資を促進する支援施策情報の提供を行い、景況指標が悪い業種の場合は、マル経融資など経営改善施策情報の提供を行う。
- 支援対象事業者には事業計画策定時に提供する。

### 4. 需要動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### [現状]

小規模事業者独自に売上拡大に向けて新商品や新サービスを開発しているが、需要動向に基づいた事業展開とは必ずしも言えず、経験と勘に頼った事業展開である場合が見られる。

また、各種補助金等の申請の際にデータが必要な場合には実施しているが、限られた地域で収集した件数も少ない状況である。

当商工会としても、新商品や新サービスの開発希望している小規模事業者の需要動向調査に基づいたデータを十分に提供出来ていない。

##### [課題]

新商品・新サービス等の開発を行う小規模事業者に顧客が何を求めているのかマーケットインの考え方を浸透させ、最新の調査結果を整備し、経営指導員等が情報共有し、小規模事業者へ情報を伝え、新たな需要開拓に繋げていくことが課題である。

また、展示会等でのマーケティング調査 (B to B)、消費者ニーズ情報 (B to C) の収集・整理・分析等を実施して小規模事業者に提供していくことが重要である。

#### (2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①バイヤー向けアンケート調査対象事業者 (B to B)	1 者	5 者	5 者	7 者	7 者	7 者

②消費者向けアンケート調査対象事業者 (B to C)	—	5者	5者	7者	7者	10者
-----------------------------	---	----	----	----	----	-----

### (3) 事業内容

#### ①バイヤー向けアンケート調査 (B to B)

新製品開発・販路開拓を図るため、首都圏で開催される「東京インターナショナルギフトショー」「グルメ&ダイニングスタイルショー」、および、福井県商工会連合会主催の「福井のネクストブレイク商品展」などの商談会に出展し、バイヤーに対しアンケート調査を実施する。

調査結果を分析した上で当該事業所にフィードバックすることで事業計画に反映し、新商品開発に役立てる。

##### 【調査手法】

(情報収集) バイヤーに商品を手にとって見て・試食してもらい、評価としてアンケート票に記入してもらう。

(情報分析) コーディネーターなどの専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行う。

【サンプル数】 30人

【調査項目】 食品 ①価格、②味、③見た目、④量、⑤ネーミング、⑥パッケージ ⑦取引条件 等

工芸品 ①価格、②機能性、③品質、④ネーミング、⑤パッケージ ⑥取引条件 等

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業所に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

#### ②消費者向けアンケート調査 (B to C)

当商工会が主催するイベントにおいて、消費者の需要動向から消費者ニーズをつかむため、アンケート調査を実施する。

調査結果を分析した上で当該事業所にフィードバックすることで事業計画に反映し、新商品開発に役立てる。

##### 【調査手法】

(情報収集) 消費者に商品を手にとって見て・試食してもらい、評価としてアンケート票に記入してもらう。

(情報分析) コーディネーターなどの専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行う。

【サンプル数】 30人

【調査項目】 食品 ①属性 <性別、年代、居住地 (市内・市外)>  
②ニーズ <価格、味、見た目、量、ネーミング、パッケージ、好み料理>

③消費行動 <実店舗の認知、実店舗への来店歴>

工芸品 ①属性 <性別、年代、居住地 (市内・市外)>

②ニーズ <価格、機能性、品質、ネーミング、パッケージ>

③消費行動 <実店舗を知っているかの認知、実店舗への来店歴>

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業所に直接説明する形でフィードバ

ックし、更なる改良等を行う。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### [現状]

当商工会では、小規模事業者への各種補助金申請支援やマル経融資斡旋時、専門家派遣制度活用時に経営分析を行い、経営分析および分析の必要性を周知しているが、当商工会管内の小規模事業者では、自社の強みやビジネスモデルを自覚せず経営しており、経営分析の重要性や事業計画作成の必要性への理解が不十分なため、分析結果を事業計画作成に活かせていない。

#### [課題]

経営分析の認識が低い小規模事業者に対して、経営分析の必要性や重要性を広く周知し、分析の意義を認識させることが重要である。

経営分析については、各事業所により効果的な情報の収集並びに分析につなげるため、各事業所にマッチした事業性評価シートを作成し分析することも必要であり、分析結果を同業他社と比較することにより、精度の高い事業計画の策定に繋げることが課題である。

そのためには、経営指導員等が伴走しながら専門家を活用するなど、継続的に支援していかなければならない。

### (2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①セミナー 開催件数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
②経営分析 事業者数	7者	20者	20者	20者	20者	20者

### (3) 事業内容

#### ①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

セミナーの開催を通じて、経営分析によって自社の経営課題等を把握し、事業計画の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。

【募集方法】PRチラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内する

#### ②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者の中から、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、安全性および成長性の分析

《非財務分析》下記項目について、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

(内部環境)		(外部環境)
<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品、製品、サービス</li> <li>・仕入先、取引先</li> <li>・人材、組織</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術、ノウハウ等の知的財産</li> <li>・デジタル化、IT活用の状況</li> <li>・事業計画の策定・運用状況</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商圏内の人口、人流</li> <li>・競合</li> <li>・業界動向</li> </ul>

- 【分析手法】
- ・経営分析は、経営指導員等が実施するが、必要に応じて中小企業診断士等の専門家を活用し、効果的な経営相談会へ誘導し行う。経営状況分析の入口として、経済産業省の「ローカルベンチマーク」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。
  - ・非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

#### (4) 分析結果の活用

- 分析結果は、当該事業所にフィードバックし、事業計画策定などに活用する。
- 分析結果は、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とともにスムーズな支援が継続できる体制を整える。
- 分析の結果、生じる専門的な課題や資金繰りについては、専門家、政府系金融機関、地域金融機関等と連携し、きめ細かいサポートを行うことで経営の持続・発展に向けた実現性の高い事業計画づくりに反映する。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### [現状]

小規模事業者は、これまで「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」結果を踏まえ、需要を見据えた事業計画の策定した経験がなく、小規模事業者持続化補助金をはじめとした各種補助金等の申請において、初めて事業計画策定を行う小規模事業者が大半であり自主的に計画を作成する事業者は少なく、経営指導員等が中心となって事業計画策定から実施支援まで行っているのが現状である。

また、商工会は、支援業務の複雑化によりマンパワーにも限界があり、限られた小規模事業者への対応となっている。

#### [課題]

事業計画作成セミナーは、これまでも開催してきたが、参加した経営者自身にも経営計画策定の意義や重要性の理解が浅く、補助金の獲得が目的となっていることが多くある。

これまでのセミナー開催での反省点も踏まえ、開催後のフォローアップを見直すなど改善することで、長期的な事業計画策定に取り組む小規模事業者のすそ野を広げることが課題である。

また、「デジタルトランスフォーメーション」関連について取り組むことが必要である。

### (2) 支援に対する考え方

小規模事業者において、事業の持続的発展には事業計画の策定は欠かせない。地域の小規模事業者は売上減少等により厳しい経営が続いているが、事業計画を策定している事業者は少ないのが現状です。

そこで、小規模事業者が経営分析・経済動向調査等の結果を踏まえ、将来に向けて経営力の向上を図るため、事業計画の策定を支援し企業の体質強化を行い持続的な発展を図るため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、5. で経営分析を行った事業者の8割程度/年の事業計画策定を目指す。

また、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

さらに、事業計画の策定前段階において小規模事業者においても実現可能なデジタルトランスフォーメーションへの対応を支援することで、当地域の小規模事業者の事業展開が社会全体のDX化の流れに遅れることのないようにするとともに、DX化により更なる事業の発展を目指す小規模事業者にとって効果的な支援を実施する。

### (3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①DX推進セミナー	—	1回	2回	2回	2回	3回
②事業計画策定セミナー	1回	2回	2回	2回	2回	2回
③事業計画策定事業者数	7者	20者	20者	20者	20者	20者
④事業承継計画策定事業者数	1者	2者	3者	3者	4者	4者
⑤創業事業計画策定事業者数	2者	2者	3者	3者	4者	4者

### (4) 事業内容

#### ①「DX推進セミナー開催・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Webサイト構築等の取組を推進していくためにセミナーを開催する。

【支援対象】 DXへ取り組もうとしている小規模事業者、DX化により更なる事業の発展を目指す小規模事業者

【募集方法】 ホームページ、PRチラシ、巡回 など

【講師】 ITコーディネータ

【開催回数】 令和4年1回から増やしていく

【カリキュラム】

- ・DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、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

【参加者数】 10名

また、セミナーを受講した事業者の中から取り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】 セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者

【募集方法】 個別相談ほかホームページ、PRチラシ、巡回 など

【講師】 ITコーディネータ

【回数】 1事業所2回

【カリキュラム】

- ・業務処理の効率化や省力化など、自社内の業務プロセス、組織構成のデジタル化
- ・対面ビジネス+非対面ビジネス+DXの醸成

【参加者数】 5名

## ②「事業計画策定セミナー」の開催

【支援対象】 ・セミナーや巡回などで事業計画策定を目指す小規模事業者  
・経営分析(地域の経済動向調査・需要動向調査)を行った小規模事業者  
・補助金等申請相談者 など

【募集方法】 ホームページ、PRチラシ、巡回 など

【講師】 中小企業診断士

【回数】 令和4年2回から増やしていく

【カリキュラム】・事業計画作成の意義と必要性

・事業計画作成方法

・ワークショップ 自社の課題・問題点抽出、経営分析のブラッシュアップ、事業計画策定

【参加者数】 各10名

【支援手法】 事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

## ③事業計画策定支援

経営指導員等が小規模事業者の課題に応じて、現状と課題・市場動向・需要動向・販売戦略・財務計画等の項目を中心に計画書の内容を確認しながら伴走型で事業計画書の作成を支援する。

また、経営課題の状況に応じて、専門家や関係機関等とも連携し、確実な事業計画の作成支援を行う。

【支援対象】 経営分析を行った小規模事業者、事業計画策定セミナー参加者、巡回・窓口相談者、補助金申請相談者、その他管内の小規模事業者

## ④事業承継計画策定支援

経営指導員等が巡回・窓口相談を通じて、承継診断を実施し、小規模事業者のニーズを確認するとともに承継支援が必要な事業者の掘り起こしを行う。

事業承継は、デリケートな内容を含んでおり、事業承継をスムーズに行うために高度な専門知識も求められるため、福井県事業承継・引継ぎ支援センターやふくい嶺北連携中核都市圏事業承継プロジェクトと連携・活用するほか、専門家や金融機関等とも連携し進めていく。

有効活用できる税制・金融制度・補助制度についても説明し事業承継計画の策定を行う。

【支援対象】 事業承継を検討している事業者

### ⑤創業事業計画策定支援

経営指導員等が創業予備軍の発掘ならびに創業希望相談者の想いを形にするため、創業計画作成の意義・必要性・創業計画の作成方法など創業意欲の高揚、事業アイデアの具現化に向けた創業計画書の作成を支援する。

【支援対象】 創業希望者

## 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]

事業計画策定後の実施支援について、これまでも当然実施してきたが、全てをフォローアップするには至っておらず、計画どおりに事業を実施していないケースや問題が発生してしまっからの支援という案件もあり、支援が後手に回ってしまっている現状も一部にある。

[課題]

事業計画を実施していく中で、経営指導員等がP D C Aの手法を活用して「計画との相違」「相違となった原因」「改善策」「再実施の取組み」を小規模事業者と共に考え、事業計画の達成に向けた支援を実施していく課題がある。

### (2) 支援に対する考え方

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、事業計画を策定しても計画どおりに進捗するケースは少ない。

そこで、事業計画の内容や進捗状況等により、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ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

なお、必要に応じて専門家派遣事業等を活用し、軌道修正に向けて専門家と連携した支援を行う。

### (3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
フォローアップ 対象事業者数	7者	20者	20者	20者	20者	20者
頻度（延回数）※	14回	110回	110回	110回	110回	110回
売上増加事業者数	—	7者	10者	12者	14者	16者

利益率5%以上 増加の事業者数	—	5者	7者	8者	10者	12者
事業承継支援フ ォローアップ	3回	6回	9回	9回	12回	12回
創業事業計画策定 支援フォローアッ プ	3回	6回	9回	9回	12回	12回

※20者のうち、

- ・遂行状況が順調または概ね計画通り (1/2)10者×5回=50回
- ・遂行状況が計画と大きく乖離 (1/2)10者×6回=60回 計110回

#### (4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員等がP D C Aの手法を活用して独自のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、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。

具体的には、事業計画策定後6ヵ月間は原則2ヵ月毎にフォローアップを行い、進捗状況を確認する。

事業計画に対し、遂行状況が順調または概ね計画通りである場合は、その後のフォローアップの頻度を3ヵ月に1度とする。

一方、遂行状況が計画と大きく乖離(概ね2割以上)している状況である場合は、フォローアップの頻度を引き続き2ヵ月に1度以上とする。

フォローアップの期間は原則として1年間とするが、進捗状況により期間を延長して対応する。

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、フォローアップ頻度の変更等を行うとともに中小企業診断士等の専門家派遣事業等を活用し、軌道修正に向けて専門家と連携した支援を行う。

また、事業承継支援者及び創業事業計画策定支援者フォローアップは、事業計画策定後6ヵ月間は原則2ヵ月毎にフォローアップを行い、進捗状況を確認する。

### 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]

小規模事業者は、優れた技術・製品がありながらも総じて情報発信力や販売力が弱く、売上の増加や受注の確保に結び付いておらず、販路開拓をしようにもきっかけも少なく、ネットワークも限られている。

当商工会では、小規模事業者の販路拡大を目的に商談会・展示会事業を行っているが、事前準備や事後のフォローが十分には行えていない。

また、地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

[課題]

多くの小規模事業者は、ITの活用や情報発信のノウハウが乏しく、地域内外に誇れる商品や技術、ノウハウがありながら、ホームページやSNSなどでのPRや有効な情報発信ができていないことが多い。

当商工会は、小規模事業者の販路拡大を目的に商談会・展示会事業を行っているが、事前準備や事後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。

さらに今後、新たな販路の開拓には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課題がある。

## (2) 支援に対する考え方

新たな販路開拓のため商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。

出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列・接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

さらにDXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、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	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①展示会出展 事業者数	1者	5者	5者	5者	5者	5者
売上額/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②商談会参加 事業者数	1者	4者	4者	5者	5者	5者
成約件数/者	—	2件	2件	2件	3件	3件
③SNS活用事業者	—	5者	7者	7者	10者	10者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④ECサイト利用 事業者数	—	3者	3者	4者	4者	5者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑤ネットショップの 開設者数	—	3者	3者	4者	4者	5者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

## (4) 事業内容

### ①展示会出展事業 (BtoB・BtoC)

当商工会が「東京インターナショナルギフトショー」「グルメ&ダイニングスタイルショー」において4ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

【出展予定】 繊維製品製造業・食品製造業・酒製造業 など

【参 考】

「東京インターナショナルギフトショー」出展者数約 1,400 社・来場者数約 94,000 人

「グルメ&ダイニングスタイルショー」出展者数約 200 社・来場者数約 15,000 人

## ②商談会参加事業（BtoB・BtoC）

福井県商工会連合会主催の「福井のネクストブレイク商品展」に認定申請参加させるとともに、北陸自動車道上り南条サービスエリアに隣接の道の駅「南えちぜん山海里」物販ゾーンに、福井県商工会連合会推奨品として認定した商品「福井のネクストブレイク」ゾーンが常設され、このゾーンへの出品商談会へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

また、当施設は、一般道からも大きな駐車場が整備されており、北陸に観光等で来られた関西・中京圏の方にとって北陸自動車道で最後に立ち寄るサービスエリアとなり、多くの消費者の目に触れお土産等購入に大きな期待が寄せられており、市場ニーズや売上拡大を支援する。

【支援業種】 食品製造業・酒製造業・繊維製品製造業 など

## ③SNS活用

小規模事業者は、優れた技術・製品がありながらも総じて販売力や情報発信力が弱いため、商圏が狭く、より広く顧客を取込のため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

【SNS活用】 飲食業・食品製造業・・・旬のメニュー

サービス業・・・キャンペーンなどお得なサービス内容 など

## ④ECサイト利用（BtoC）

大手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を行う。

また、行政と連携し、ふるさと納税返礼品として登録するよう提案・支援を行う。

【支援業種】 食品製造業・酒製造業・繊維製品製造業 など

## ⑤自社HPによるネットショップ開設（BtoC）

消費者の目に留まるよう、商品の魅力を広くアピールでき売上に繋がるよう商工会ホームページ作成サービス「グーペ」の利用支援を始め、自社ネットショップの立ち上げから商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携するとともに立ち上げ後も継続した支援を行う。

【支援業種】 繊維製品製造業・食品製造業・酒製造業 など

## 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]

事業の評価及び見直しについて常に検討はしているものの、事業実施による支援先の売上高や利益率の定量的評価や事業に対する意見(定性的な評価)など、総合的に評価及び見直しをす

るための仕組みは十分にはできていないのが現状である。

[課題]

経営発達支援計画の効率的な推進と本来の目的達成を図るため、支援先に対する十分なヒアリングを行い、事業全体の見直しと適正化に取り組むことが課題である。

今後は、外部の専門家・行政等も加えた客観的な評価を受ける仕組みづくりが必要である。

## (2) 事業内容

### ○経営発達支援事業の評価・見直し

当商工会の理事会と併設して、福井市商工振興課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「経営発達支援事業評価委員会」を年1回以上開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価・検証を行い、PDCAサイクルの構築を図る。

### ○経営発達支援事業評価委員会の評価結果

理事会(役員会)に報告した上で、事業実施方針等に反映させるとともに、ホームページへの掲載や事務所への常時備え付けることで、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]

経営指導員及び経営支援員は、福井県商工会連合会が開催している基本能力研修会等への参加していることに加え、税務署や労働局などの研修にも参加している。

しかし、研修内容等については、復命書での報告にとどまり、組織全体としての研修成果を享受しているとは言えないのが現状である。

[課題]

小規模事業者の課題は多岐に渡り、個々の職員にも支援能力にばらつきがあるため、事業者支援に必要な様々な情報・能力を共有した上で、個々の職員の資質及び支援能力の向上に努め、支援する現場において能力が生かせる体制づくりを推進していくことが課題である。

### (2) 事業内容

#### ①外部講習会等の積極的活用

##### 【経営支援基本能力研修会・中小企業支援担当者等研修会】

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、毎年、福井県商工会連合会主催の「経営支援基本能力研修会」に計画的に経営指導員等を派遣するとともに、全国商工会連合会主催の「経営指導員等Web研修」、中小企業基盤整備機構(中小企業大学校関西校)が主催する中小企業支援担当者等研修会に経営指導員を積極的に参加させることで、従来の経営指導に必要な能力向上に加え、不足している新規事業や商品開発・創業支援・IT関連、販路拡大などの支

援能力の向上を図りながら、総合的に経営分析の手法や事業計画作成など経営体質の強化を目指し、売上増加や利益を確保するための支援能力の向上を図る。

### 【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者の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推進取組に係る相談・指導能力の向上のための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>

##### ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

業務処理の効率化や省力化など、自社内の業務プロセス、組織構成のデジタル化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) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

対面ビジネス+非対面ビジネス+DXの醸成

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

オンライン経営指導の方法等

### ②OJT制度の導入

#### ・ 専門家との同行による支援能力の向上

専門家派遣制度を活用して専門家と経営指導員が同行し小規模事業者を支援する過程を通じて、専門家の指導ノウハウや知識を習得し、高度な相談への対応力を高める。

#### ・ 職員間による支援能力の向上

支援経験の豊富なベテラン経営指導員と若手経営指導員・経営支援員が小規模事業者を支援することを通して、巡回指導や窓口相談の機会を活用した指導・助言方法や情報提供・提案方法を学ぶなどOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

### ③職員間の定期ミーティングの開催

毎月1回開催している全職員による「職員ミーティング」において、研修参加者から研修から知り得た支援ノウハウ等の知識や各職員より巡回等によりピックアップした小規模事業者の経営状況の分析結果等、並びに、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介について説明報告し、意見交換を行うことで全職員が支援スキルの共有化を図り経営計画策定等の支援能力を向上させる。

また、経営指導員等から専門家との同行により知り得た支援ノウハウや蓄積された企業支援報告を行い、経営指導員等が習得している支援ノウハウを組織内で共有し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

### ④データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上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等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。

## 1 1. 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]

当商工会は、福井県商工会連合会を通して県内12商工会と支援ノウハウや地域の現状等の情報交換を行っている。

また、行政並びに金融機関とも情報交換を行いながら、スムーズに事業者支援を行える体制を整えている。

#### [課題]

経営支援内容が高度化し多岐に渡るようになり、より高度な経営支援に関するノウハウ等情報の共有については、まだまだ十分とは言えない状況である。

行政、専門家、金融機関などとさらなる連携強化を図り、お互いの支援能力の向上や継続した経営支援を行っていくために情報共有の拡充が課題である。

### (2) 事業内容

#### ① 福井県商工会連合会・県内商工会との情報交換 「経営支援会議」への出席（年4回）

福井県商工会連合会主催で県内全13商工会の経営指導員（経営支援責任者）が集まる「経営支援会議」に出席し、県内各地の最新経済動向等を把握するとともに、小規模事業者への支援の現状、支援ノウハウ、補助金・助成金の内容、今後の課題などについて情報交換を行うことにより、より高度かつ効果的な小規模事業者への経営支援ノウハウの一層の向上に努める。

当商工会では、事業計画の策定件数の増加とそのため支援能力の向上を目指しているため、福井県商工会連合会経営支援担当職員との情報交換を積極的に行っている。

#### ② 日本政策金融公庫との情報交換 「マル経協議会」への出席（年2回）

日本政策金融公庫福井支店国民生活事業の事業統括、融資課長、融資担当者と福井支店管内の6商工会（あわら市、坂井市、永平寺町、福井東、福井西、福井北商工会）と3商工会議所（福井、勝山、大野商工会議所）の経営指導員が集まって情報交換を行う「マル経協議会」に出席し、県内各地の最新経済動向等を把握するとともに、小規模事業者への金融支援について、踏み込んだ情報交換を行い、金融支援ノウハウの一層の向上に努める。

これにより得られた有益な情報をマル経融資や創業融資などの金融支援に活用する。

#### ③ ふくい産業支援センターとの情報交換（年4回）

ふくい産業支援センターは、小規模事業者支援を行う上で中心的な役割を担うことが多いことから、補助金申請などの際に事業計画策定や補助事業の実施、フォローアップについて相談を行うなど、情報交換を行っている。

#### ④ 福井県事業承継・引継ぎ支援センターとの情報交換（年4回）

福井県事業承継・引継ぎ支援センターは、事業承継の支援を目的に近畿経済産業局、北陸財務局福井財務事務所、福井県と商工会、商工会議所、中央会（22機関）、金融機関（10機関）、士業団体（7機関）公的機関（7機関）、市・町（17機関）で構成されており、所属コーディネーター等と情報交換を行い、事業承継に取り組みそうな事業者を積極的に支援していく。

#### ⑤ 管内金融機関との情報交換（年4回×3金融機関＝12回）

制度融資の申込や補助金申請などで融資担当者が商工会を訪問した際に情報交換を行うことで、地域の小規模事業者の動向について把握し、当該金融機関（福井銀行、福邦銀行、福井信用金庫）への融資申込や連携して事業計画の策定等を行うことに役立てる。

### Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

#### 1 2. 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]

福井県は自家用乗用車の世帯普及率全国1位の車社会である。それゆえ、路線バスの利用が減少し、年々路線バスの本数が削減している。

狭い地域での森田地区、田園地帯の河合地区、山々から海沿いの広い地域の川西地区、全ての地域で路線バスの運行本数削減は、高齢者および小中高生にとって買い物や移動手段が確保できていない状況である。

現在は、河合地区は京福バスの路線バスと乗り合いタクシー、川西地区は京福バスの路線バスとコミュニティバスが本格運行されている。

###### [課題]

人口および小規模事業者数が密集している森田地区において、現在、コミュニティバスが試行運転中であり、当商工会も加盟している「森田地区コミュニティバス運行協議会」を設立し、利用客数を高め本格運行を確保することが課題である。

##### (2) 事業内容

###### ① 「森田地区コミュニティバス(もりたんバス)運行協議会」の開催(年12回)

森田地区内の住民・自治会と商工業者・商工会・地元短期大学を会員とする地縁的な組織として、相互扶助の精神に基づき、「森田地区コミュニティバス運行協議会」を平成30年度に設立し、年1回の総会と年12回のコミュニティバス運行協議会運営会議を開催している。

協議内容 ○コミュニティバスの本格運行への移行を目指し、利用促進活動の実施

- ・ 買い物がしやすいルート・運行時刻表づくり
- ・ もりたんバス応援企業・店舗制度の創設
- ・ 各種利用促進イベントの実施

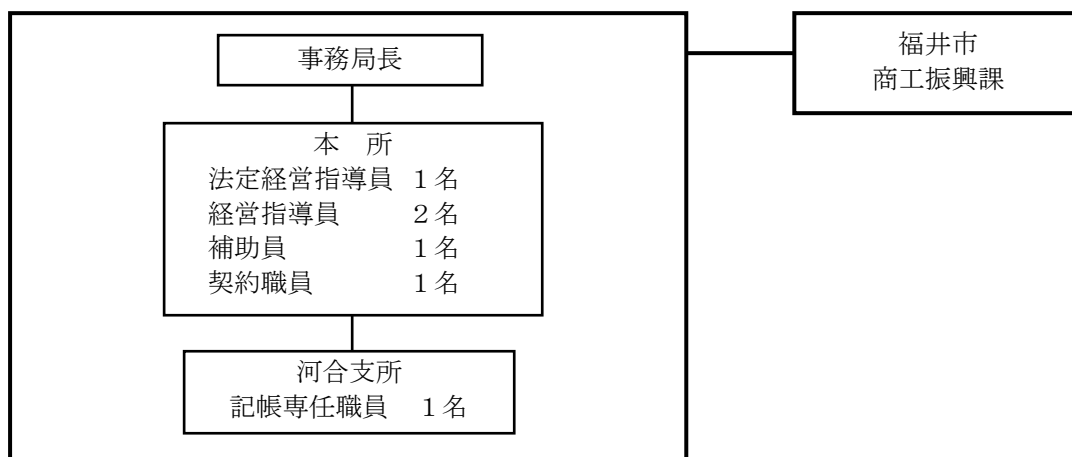
(別表2)

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6年4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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名： 新庄 広和

■連絡先： 福井北商工会 本所 TEL 0776-56-1610

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)

手段：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。

頻度：経営指導員等が実施する事業計画策定支援の際の助言・指導を随時実施するとともに、年度当初に経営発達支援計画の各指針において、職員一人あたりの目標を設定し、経営発達支援事業の四半期毎の進捗管理の際に助言・指導を実施する。

(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

〒910-0147 福井県福井市下森田町3号36番地

福井北商工会

TEL：0776-56-1610 FAX：0776-56-3918 E-mail：fukuikita@shokokai-fukui.jp

②関係市町村

〒910-0858 福井県福井市手寄1丁目4番1号

福井市 商工労働部商工振興課

TEL：0776-20-5325 FAX：0776-20-5323 E-mail：[syoukou@city.fukui.lg.jp](mailto:syoukou@city.fukui.lg.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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
○調査事業費	200	200	200	200	200
○経営分析事業費	100	100	100	100	100
○事業計画策定支援事業費	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700
○事業計画実施支援費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○需要開拓事業費	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000

(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
会費収入、国補助金、福井県補助金、福井市補助金、事業負担金 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。

