

経営発達支援計画の概要

実施者名	大野商工会議所 (法人番号 3210005005482) 大野市 (地方公共団体コード 182052)
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>① 小規模事業者の経営力を再構築する伴走支援 ② 創業と事業承継支援 ③ DX 推進支援の強化 ④ 観光資源を活かした産業支援 ⑤ 大規模災害等の不測の事態に備えた事業継続力強化支援 ⑥ 一般職員を含めた職員の資質向上</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p><u>3. 地域の経済動向調査に関すること</u> 大野市管内景況調査や中小企業景況調査、国が提供する「RESAS」のビックデータ等の情報を活用、分析を行い、小規模事業者の経営方針や事業展開に役立てます。</p> <p><u>4. 需要動向調査に関すること</u> 「道の駅越前おおの荒島の郷」での需要動向調査</p> <p><u>5. 経営状況の分析に関すること</u> 経営状況の分析を実施する小規模事業者を掘り起こすためのセミナーの開催。分析結果はわかりやすい形で小規模事業者に提供します。</p> <p><u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> 事業計画を策定しようとする小規模事業者を対象者に「事業計画策定等支援セミナー」を実施します。経営分析を行った小規模事業者、セミナー等に参加した小規模事業者に対し事業計画策定支援を行います。また、個別相談対応として専門相談員（中小企業診断士等）を配置します。</p> <p><u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> 事業計画策定後は、関わった経営指導員が、小規模事業者の状況に応じた頻度でフォローアップを行います。フォローアップの際に課題が見つかった場合、高度な問題については専門家を派遣するなどして解決を図ります。 事業計画の進捗状況を確認し、計画通りに進んでいない場合は、課題を把握してその解決方法についてアドバイスを行います。また、改善が必要な場合は、指導員と一緒に考え、適切な施策や情報提供を通じて必要な支援を行います。</p> <p><u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 販路開拓セミナーの開催 ・ 越前おおの産業と食彩フェアの開催 ・ 関係機関等主催の商談会参加
連絡先	<p>【大野商工会議所 中小企業相談所】 〒912-0083 福井県大野市明倫町3番37号 TEL: 0779-66-1230 FAX: 0779-65-6110 E-mail: soumu@ohnocci.or.jp</p> <p>【大野市 地域経済部 産業政策課】 〒912-8666 福井県大野市天神町1番1号 TEL: 0779-64-4816 FAX: 0779-65-1424 E-mail: sangyo@city.fukui-ono.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) 地域の現状及び課題

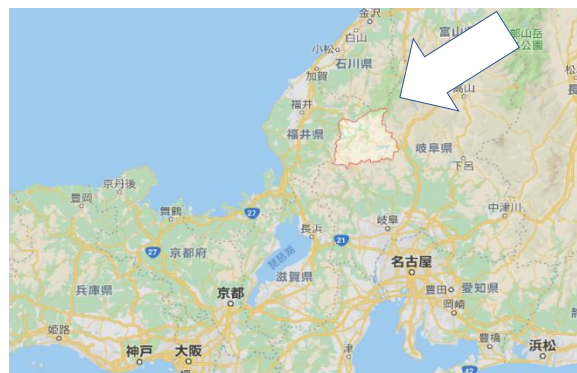
①大野市の概況

ア) 位置

当市は、福井県の東部に位置し、北は石川県と勝山市、東と南は岐阜県、西は福井市と今立郡池田町に接する中山間地域である。昭和29年に大野町、下庄町、乾側村、小山村、上庄村、富田村、阪谷村及び五箇村の2町6村が合併して市制を施行し、昭和45年に西谷村、平成17年に和泉村を編入し、現在に至り、総面積は872.30㎏と福井県内最大で、市域の87%が森林面積となっています。



安土桃山時代、織田信長の家臣、金森長近が亀山に城を築き、その東麓に築いた城下町が市街地の起りこりで、江戸時代は、大野藩・土井家四万石の城下町として栄え、現在でも「越前大野城」や「七間朝市」を主な観光資源として、多くの観光客が訪れています。



イ) 地域資源

大野市は、九頭竜川の源流に位置し、緑豊かな自然環境とおいしい水が湧き出る御清水や歴史ある街並み、400年以上続く朝市など、伝統が息づく魅力ある奥越前の中心都市となっています。近年は天空の城「越前大野城」として朝霧の雲海に浮かび上がる城が見られることで注目を集めるほか、南六呂師エリアではダークスカイ・インターナショナルより星空保護区として認定され、全国でも有数の美しい星空を見られる星空観察スポットとなっています。

《名水100選：御清水》



《400年の歴史：七間朝市》



《歴史ある街並み：寺町通り》



御清水 : 昭和60年に環境省選定の名水100選に選ばれています。

七間朝市 : 400年以上の歴史を誇り、全国的にも珍しい地面に農産物や加工品を並べ生産者とお客様が楽しい買い物を行える市。

寺町通り : 織田信長の部将金森長近公が大野へ入封後、京の都に模して基盤の目の町づくりをはじめた。南北に並んだ9つの宗派16ヶ寺が並んでいます。

ウ) 大野市の基幹産業

大野市は、戦前から繊維産業で栄え、高度経済成長期にピークを迎えましたが、石油ショックやバブル崩壊、リーマンショック、新型コロナウイルス感染症の流行など、度重なる経済危機により衰退しました。また、平成23年の東日本大震災では全国的な経済活動の停滞が影響を及ぼし、市内産業もさらなる苦境に立たされました。

一方で、木材関連産業や電気産業（電子・デバイス分野を含む）は堅調に成長を続け、地域経済を支える基盤となっています。今後は、これらの産業を強化しつつ、新たな分野への転換やデジタル化を進めることで、持続可能な地域経済の構築が求められています。【図表1】

【図表1 大野市製造業の事業所数・製造品出荷額】 (単位：件、万円)

	平成29年		令和3年	
	事業所数	製造品出荷額	事業所数	製造品出荷額
食料品（飲料・飼料含む）	10	131,459	13	88,059
織 維	27	403,951	36	113,241
木材・木製品・家具・パルプ	7	40,662	11	297,971
金 属	16	604,607	8	269,147
電気（電子・デバイス含む）	9	2,627,937	7	2,131,807
その他	15	265,273	26	1,944,880
総 数	84	4,073,889	101	4,845,105

[出展：福井県工業統計調査]

・大野市の人口

大野市の人口は、2024年10月1日現在、29,946人となっています。

RESASデータから2050年には17,078人と現在より12,868人（-42.9%）減少することが見込まれています。

特に、生産年齢人口割合の減少が大きく、人口割合別に見ても、2010年に20,288人（57.49%）いた人口が、2025年には6,183人減少して14,105人（49.42%）と約30.4%の減少となる予想です。反対に、老年人口割合は増加し、2010年に10,689人（30.29%）いた人口が、2025年には11,635人（40.77%）と増加する予想が示されています【図表2.3】。

このことから、人口減少や少子高齢化、労働力不足といった全国的な問題とも密接に関連しています。解決策には、長期的な視点で子育て支援、移住促進、高齢者対応、地域活性化を同時に進める必要があります。市民や行政、企業が一体となり、持続可能な地域社会を目指す取り組みが重要です。

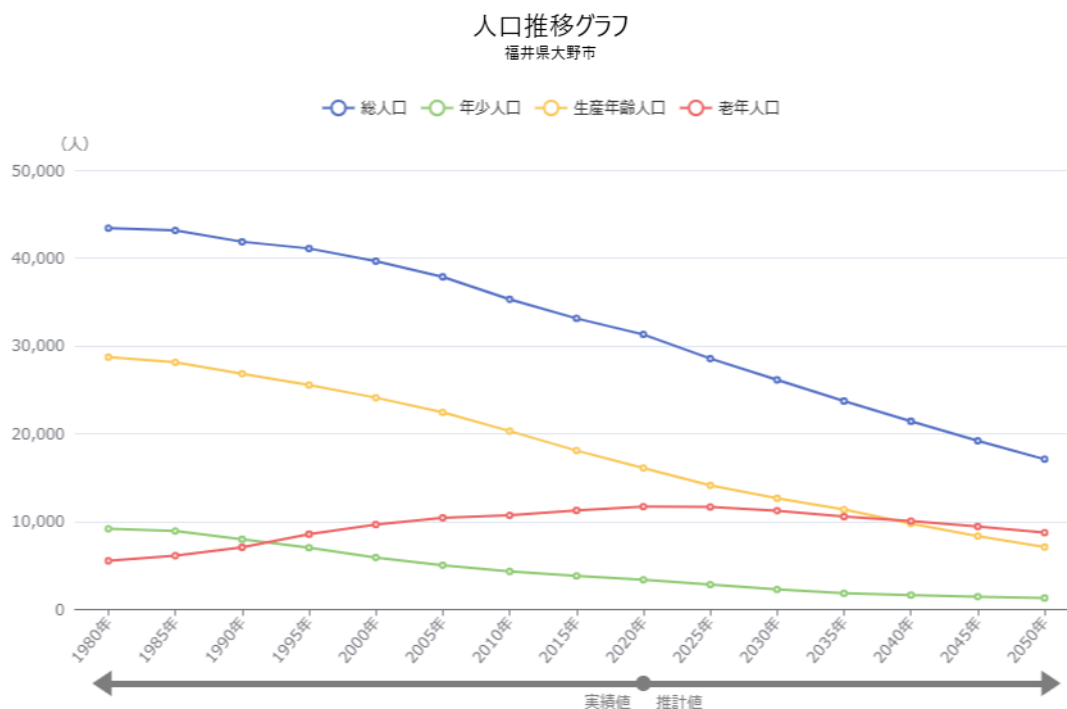
【図表2】大野市人口割合

	2010年		2025年		2050年	
	人数	割合	人数	割合	人数	割合
年少人口（～14歳）	4,314	12.22%	2,800	9.81%	1,278	7.48%
生産年齢人口（15～64歳）	20,288	57.49%	14,105	49.42%	7,084	41.48%
老年人口（64歳～）	10,689	30.29%	11,635	40.77%	8,716	51.04%
合計	35,291	100%	28,540	100%	17,078	100%

RESASよりデータを抽出

（総務省「国勢調査」、厚生労働省「人口動態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」）

【図表 3】人口推移グラフ



・当地域の事業者数、従業員数の推移について

商工業者数

大野市の産業構造は、事業所数から見て34.2%を卸、小売、飲食、宿泊業が占め、次いでサービス業が23.1%とこれらの業種で半数を超える産業構造となっています。製造業の割合は10.7%程度ではあるが、従業員数をみると、製造業が22.4%と高いです。【図表 5】

【図表 5】大野市の産業構造

区分	事業所数		従業員数	
	件数	割合 (%)	件数	割合 (%)
総数	1,737	100	12,482	100
農林漁業	53	3.1	789	6.3
建設業	264	15.1	1,605	12.8
製造業	185	10.7	2,796	22.4
卸・小売	391	22.5	2,232	18.6
飲食・宿泊	203	11.7	681	5.4
金融・保険業	28	1.6	254	2.0
不動産業	33	1.9	131	1.0
情報通信・運輸業	28	1.6	18	0.1
電気・ガス・水道業	3	0.2	107	0.8
医療・福祉	147	8.5	1,707	13.6
サービス業	402	23.1	2,162	17.3

[出展 R3 RESASデータベース]

業種別事業者数・従業員数の推移

事業所数は 1,948件から1,737件へ減少し、従業員数も 13,820人から12,482人へ減少しました。市全体で事業所数が約11%減少しており、人口減少や経済活動の変化が影響していると考えられます。特に農林漁業や不動産業が活発化する一方で、製造業や卸・小売業の減少が地域経済に影響を及ぼしています。【図表 6】

【図表 6 業種別事業所数・従業員数】

区分	事業所数		従業員数	
	H26年	R3年	H26年	R3年
総数	1,948	1,737	13,820	12,482
農林漁業	36	53	651	789
鉱業	1	0	1	0
建設業	303	264	1,673	1,605
製造業	223	185	3,001	2,796
卸・小売・飲食・宿泊業	697	594	3,192	2,913
金融・保険業	23	28	279	254
不動産業	28	33	97	131
情報通信・運輸業	28	28	238	18
電気・ガス・水道業	3	3	134	107
医療・福祉	147	147	2,150	1,707
サービス業	459	402	2,404	2,162

【出展 H26経済センサス基礎調査 R3 RESASデータ】

・産業全体での縮小傾向

総事業所数（11%減）と従業員数（10%減）の減少は、地域全体の産業活動が縮小していることを示しています。これは人口減少や高齢化に伴う労働力不足が背景にあると考えられます。

・人口減少と労働力不足への対応

事業所数と従業員数の減少は、人口減少に大きく依存しています。労働力不足への対応が喫緊の課題です。若年層や移住者を引き付ける取り組みが必要で、住みやすい環境整備や雇用創出が求められます。

・主要産業の衰退

製造業や卸・小売業の減少は、地域経済の弱体化につながるため、産業基盤を強化する必要があります。

製造業では技術革新や企業誘致、小売業ではオンライン対応や観光との連携が考えられます。

・医療・福祉分野の人材確保

医療や福祉分野の従業員数減少は、高齢化社会での需要に対処できないリスクを抱えています。地域内外からの人材確保策や、働きやすい職場環境づくりが急務です。

・サービス業・観光業の振興

サービス業や観光業が減少しているため、地域資源を活かした観光促進策やデジタル活用による新たなサービスの開発が必要です。

小規模事業者数について

前述では商工業者全体で見たのに対し、ここでは小規模事業者に限って、事業所数を見ていきます。

平成26年から令和3年にかけて、事業所数は1,948件 → 1,737件と、211件減少（約10.8%減）しました。小規模事業所数も1,564件 → 1,358件と、206件減少（約13.2%減）しました。

両指標ともに減少しており、特に小規模事業所がより多く減少していることが分かります。

【図表7】

【図表7 大野市の小規模事業者数の推移】

年	H26年		R3	
	事業所数	小規模事業所数	事業所数	小規模事業所数
総数	1,948	1,564	1,737	1,358
農林漁業	36	26	53	40
鉱業	1	1	0	0
建設業	303	288	264	251
製造業	223	188	185	149
卸・小売・飲食・宿泊業	697	509	594	428
金融・保険業	23	18	28	22
不動産業	28	26	33	30
情報通信・運輸業	28	24	28	27
電気・ガス・水道業	3	1	3	1
医療・福祉	147	121	147	123
サービス業	459	362	402	287

[出展 H26経済センサス基礎調査 R3経済センサス基礎調査を基に集計]

増加した業種

農林漁業：小規模事業所数が53.8%増（26件 → 40件）。
金融・保険業、不動産業もわずかに増加。

減少した業種

製造業：小規模事業所数が20.7%減（188件 → 149件）。
卸・小売・飲食・宿泊業：15.9%減（509件 → 428件）。
サービス業：20.7%減（362件 → 287件）

課題

労働力不足と人口減少への対応

具体的な課題

【人口減少】大野市の人口は今後減少が続くと予測されており、特に生産年齢人口（15～64歳）の大幅な減少が予想されています。このままでは、地域経済を支えるための労働力が不足し、企業の生産活動やサービス提供に深刻な影響を及ぼす可能性があります。

【少子高齢化】老年人口の増加が急速であり、特に高齢化が進んだ地域では、医療や福祉サービスの需要が高まりますが、それに見合った若年層の労働力が不足しています。

【子育て支援の強化】若年層の人口減少を食い止めるために、子育て支援や教育の充実が求められま

す。保育所の増設や学費の補助など、若い家庭が地域に根付くための環境整備が不可欠です。

製造業と小売業の衰退

具体的な課題

【製造業の減少】大野市の製造業は過去に栄えましたが、近年は生産施設の縮小や従業員数の減少が目立っています。特に、伝統的な繊維産業が衰退しており、代わりに新しい産業を創出する必要があります。

【小売業の縮小】地元の商店や卸・小売業も減少しています。特にインターネットの普及や大型ショッピングモールの影響を受け、地元商店街の活性化が課題となっています。

医療・福祉分野の人材確保

具体的な課題

【高齢化社会への対応】高齢化が進んでいる大野市では、医療や福祉サービスの需要が増加しています。しかし、医療・福祉分野で働く人材が不足しており、特に看護師や介護職などの人材確保が急務です。

【地域内外の人材流出】地域内の高齢者へのサービス提供を担う人材が都市部に流出しているため、地域内での人材の確保が難しくなっています。

サービス業・観光業の振興

具体的な課題

【観光業の停滞】大野市には歴史的な観光資源（越前大野城や七間朝市など）が豊富ですが、観光業は停滞しており、観光客数が伸び悩んでいます。特に、デジタル化やオンラインのプロモーションが不十分であるため、観光業の競争力が低くなっています。

【サービス業の減少】サービス業（飲食・宿泊業など）の事業者数も減少しており、観光業との連携を深める必要があります。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

大野市及び大野商工会議所管内の現状と課題を踏まえ、地域経済の将来に向けた持続的な活性化には、小規模事業者の発展が不可欠であると認識しています。これを受け、当所は「小規模事業者が自社の経営を見つめ直し、持続的な発展に向けて自ら行動する」ことを活動ビジョンとして掲げています。

大野市の地域経済を支えているのは主に小規模事業者であり、その持続的な発展こそが地域振興の要であると考えます。当所、行政とも連携し、中心市街地の新規開業事業者への支援を行ってききましたが、小規模事業者の減少に歯止めがかかっていないのが実情です。したがって、今後 10 年間に目指すべき姿としては、各事業者が自社の「強み」を再認識し、それを活かして高付加価値を生み出せる企業体質を実現できる事業者を増やしていくことが必要です。

具体的な支援策としては、大野市の地域特性や潜在力を最大限に活用し、持続的な発展の柱となる新産業・新事業の創出や育成、創業支援、新製品・新技術の開発、既存産業の技術革新、経営基盤の強化、高付加価値の事業展開、販路開拓支援、地域内企業の連携による経済循環の仕組みづくりなどが挙げられます。小規模事業者は地域経済の活性化や雇用創出において重要な役割を担っており、その持続可能な発展は社会全体の経済基盤強化に欠かせません。しかし、人口減少や高齢化、デジタル化の進展といった急速な経営環境の変化により、事業者が直面する課題は多岐にわたります。

こうした課題に対応するため、当所は小規模事業者振興を長期的な視点で支援していきます。大野市が掲げる総合計画（令和 3 年度～12 年度）「人の交流や物流が拡大し、多くの店舗や企業が活気に満ちたまち」「県内外や国外から多くの観光客が訪れ、にぎわい、経済活力にあふれるまち」の実現を目指し、地域の小規模事業者に寄り添った取り組みを推進します。

大野市の強みを最大限に活用し、「人・もの・情報が循環し、小規模事業者が地域経済の基盤として力強く持続的に発展する地域」を目指していきます。そのために、経営力の再構築を支える伴走型支援をはじめ、創業支援、事業承継支援、デジタル技術を活用した DX 推進支援を強化します。また、観光資源を活用した産業支援や、大規模災害など不測の事態に備えた事業継続力強化にも力を入れていきます。

これらの取り組みは、大野市と当所が取り組む小規模事業者振興の方針に合致し、今後も地域の小

規模事業者の持続的発展を支えるため、両者が連携を深めながら取り組みを推進していきます。

(3) 経営発達支援事業の目標

① 小規模事業者の経営力を再構築する伴走支援

【事業診断の実施】小規模事業者の現状分析を行い、課題を可視化するための事業診断を年次的に実施します。

【専門家との連携】税理士、中小企業診断士、社会保険労務士などの専門家を活用した経営アドバイス体制を構築します。

【経営改善計画の策定支援】具体的なアクションプランを作成し提案を行い、専門家を活用しながら支援します。

【定期フォローアップの実施】定期的に進捗状況を確認し、必要な支援を迅速に提供します。

② 創業と事業承継支援

【創業支援セミナーの開催】ビジネスプランの立案、資金調達、マーケティングなどに関する具体的な知識を提供します。その後個別相談を行うなど補助金の相談や創業に至るまでの細かな支援を行います。

【起業家コミュニティの形成】創業者が互いに交流し、支え合える環境を整備します。当所の会員加入を勧め、市内事業者、異業種の交流を深められる環境を構築します。

【事業承継マッチング支援】地域内外での事業引継ぎを円滑に進めるため、後継者と譲渡希望者を繋ぐマッチングを事業承継センター及び専門家を交え情報提供して実施します。

【金融機関との連携】創業資金や事業承継時の資金ニーズに対応するため国庫や地元民間金融機関と連携体制強化を図ります。

③ DX 推進支援の強化

【DX 導入研修の提供】IT ツールの導入方法やデジタル技術の活用法に関する研修を実施します。小規模事業者が取り組みやすい身近な DX を支援します。

【補助金申請の支援】IT 導入補助金などを活用するための申請手続きや申請書作成をサポートします。

【DX アドバイザーの派遣】小規模事業者が抱える個別のデジタル化課題に対応する専門家を派遣します。

④ 観光資源を活かした産業支援

【地域資源を活用した商品開発支援】観光客向けの土産品やサービスを地域の特色を活かして開発する事業を推進します。

【観光関連事業者との連携強化】飲食店、宿泊施設、交通事業者などと連携し、観光需要を広げるための共同事業を推進します。

【広報支援】SNS やデジタル広告を活用した集客支援を行い、観光資源の魅力を国内外に発信します。

【イベントの企画支援】地元の観光資源を PR するためのイベントやツアーなどの企画を支援します。

⑤ 大規模災害等の不測の事態に備えた事業継続力強化支援

【BCP（事業継続計画）の策定支援】事業者ごとに個別のリスクに対応した BCP を作成するためのセミナーを実施します。

【防災設備の導入支援】補助金や助成金を活用し、防災設備の整備を促進します。

⑥ 一般職員を含めた職員の資質向上

【研修制度の充実】定期的なスキルアップ研修を実施し、経営支援や DX 推進、観光振興に関する専門知識を共有します。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

① 小規模事業者の経営力を再構築する伴走支援

現状把握と課題解決を軸に支援

小規模事業者の現状を正確に診断し、課題を可視化することで、優先順位を明確化します。専門家との連携を強化し、具体的かつ実行可能な経営改善計画を策定・実施します。進捗確認を定期的に行い、柔軟に対応策を調整します。

② 創業と事業承継支援

創業者・後継者が安心して事業を開始・継続できる環境の整備

創業支援セミナーや起業家コミュニティの形成を通じて、創業を目指す個人が知識と仲間を得られる場を提供します。事業承継については、事業者の意向を丁寧にヒアリングし、地域内外のマッチングや金融機関との連携を通じて円滑な事業引継ぎを支援します。

③ DX推進支援の強化

デジタル技術への敷居を低くするサポート

小規模事業者が実現可能なレベルでDX（デジタルトランスフォーメーション）を導入できるよう、具体的な研修と補助金申請支援を実施します。個別課題に対応するDXアドバイザーの派遣を通じて、事業者のデジタル化を着実に推進します。

④ 観光資源を活かした産業支援

地域資源を活用した観光産業の発展

観光客に地域の魅力を伝える商品開発やイベント企画を支援します。観光関連事業者との連携体制を強化し、地域全体で観光需要の拡大に取り組みます。また、SNSやデジタル広告を活用したプロモーションを推進し、国内外への情報発信を強化します。

⑤ 大規模災害等の不測の事態に備えた事業継続力強化支援

リスク管理の徹底による事業の継続性向上

事業者ごとのリスクを分析し、適切なBCP（事業継続計画）の策定を支援します。防災設備導入に対する補助金活用支援を行い、災害時の事業継続力を強化します。

⑥ 一般職員を含めた職員の資質向上

職員の能力向上が事業の基盤

定期的な研修を通じて、経営支援やDX推進、観光振興に関する専門知識を全職員に共有します。また、資格取得支援により、専門家としてのスキルを磨くことで、事業者への質の高い支援を実現します。

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

これまで、管内調査や景況調査、国のビッグデータを活用して経済動向を把握することができていなかったため、特に小規模事業者への具体的な情報提供が不十分でした。今後は、大野商工会議所独自の調査を通じて、管内経済動向や地域経済の課題を把握することを目的とし、国が提供するビッグデータ、経済センサス調査、他の公共機関が発表する統計資料などを積極的に活用します。これにより、地域の小規模事業者が経営方針や新事業への取り組みなどの意思決定を行うための基礎資料として情報提供を行います。また、支援先が小規模事業者であるため、データ分析結果などはわかりやすく解説し、利用しやすい形で提供することを心掛けます。

(2) 目標

① 大野市内管内景況調査

地域小規模事業者 160 社を対象に、毎月の景気動向調査を実施し、その結果を基に毎月、管内経済動向を把握・分析します。また、得られた情報を活用し、毎年 4 回、大野商工会議所のホームページで調査結果を公開します。さらに、調査結果は、福井県や大野市と情報共有し、小規模事業者に対しては随時経営支援に役立つ情報を提供します。

② 中小企業景況調査

四半期ごとに日本商工会議所を通じて実施される中小企業景況調査を基に、大野市内の経済動向と全国の景気動向を比較分析し、その結果を毎年 2 回、大野商工会議所のホームページで公開します。また、調査結果は、小規模事業者に対して、経営方針や事業計画の立案に活用できる情報として提供します。

③ 国が提供するビッグデータの把握・活用

RESAS（地域経済分析システム）を活用し、大野市内の経済動向に関するデータを年 1 回分析し、商工会議所のホームページでその結果を公開します。このデータを基に、小規模事業者に対して効率的な事業計画の立案や経営方針の決定に役立つ基礎資料を提供します。

	現行	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度	R 11 年度
①公表回数 (大野市内管内景況調査)	1	4	4	4	4	4
②公表回数 (中小企業景況調査)	1	2	2	2	2	2
③公表回数 (国が提供するビッグデータの 把握・活用)	—	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

①大野市内管内景況調査

地域小規模事業者の毎月の景気動向の把握、その他地域産業・経済の動向や問題点を把握し、様々な施策の計画、立案、及び小規模事業者への経営支援の指標として活用します。また、支援企業に対しては随時情報を提供するとともに、福井県、大野市とも情報共有し、さらに大野商工会議所ホームページでも年 2 回公表します。

【目 的】地域小規模事業者の毎月の景気動向の把握し、経営の方向性の検討材料とすることを目的とします。

【ね ら い】毎月分析されるデータを基に、短・中期的な事業計画を策定することでよりの確な支援を行うことが出来ます。

【調査対象】大野市管内事業所 160 社（全業種 毎月実施）

【調査項目】売上額の増減、利用客数の増減、資金繰りの状況、採算状況、景況感、設備投資実施の有無、経営課題等

【調査手法】調査票を F A X で送信し、F A X で回収を行います。

【分析手法】経営指導員等が業種別、規模別にクロス集計・分析を行います。

【活用方法】事業計画を策定しようとする小規模事業者やセミナー参加企業、商談会・展示会に参加しようとする小規模事業者に対して調査分析結果を提供し、取組への基礎資料とします。

②中小企業景況調査

日本商工会議所を通じて四半期ごとに実施している景況調査（対象：40 社）を実施し、大野商工会議所ホームページでも年 2 回公表します。

【目 的】全国の景気動向と大野市の動向を比較することで、経営の方向性の検討材料とすることを目的とします。

【ね ら い】四半期ごとに分析されるデータを全国、大野市を比較することで全体的な景気動向の把握が出来、中・長期的な事業計画策定の指針とします。

【調査対象】大野市管内事業所 40 社（全業種 年 4 回実施）

【調査項目】売上額の増減、利用客数の増減、資金繰りの状況、採算状況、景況感、設備投資実施の有無、経営課題等

【調査手法】経営指導員等が調査票を配布し、F A X で回収を行います。

【分析手法】経営指導員等が業種別、規模別にクロス集計・分析を行い、把握を行います。

【活用方法】事業計画を策定しようとする小規模事業者やセミナー参加企業、商談会・展示会に参加しようとする小規模事業者に対して調査分析結果を提供し、取組への基礎資料とします。

③国が提供する（RESAS）ビックデータの把握・活用

大野市において真に稼ぐことが出来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図るため、経営指導員等が「R E S A S（地域経済分析システム）」を活用した地域経済動向分析を行い、年 1 回大野商工会議所ホームページに公表します。

【目 的】地域の現状・実態を正確に把握することを目的とします。

【ね ら い】得られたデータから地域の実情や特性に応じて、経営指導員が効率的な事業計画の立案を行い、小規模事業者がそのデータを活用することで、経営方針等を決定する指針とします。

【分析項目】売上の分析 →地域の中で規模が大きい産業は、域外から所得を獲得している産業は何か等

粗利益（付加価値）・雇用者所得の分析 →地域で所得（付加価値）を稼いでいる産業は何か 等

観光の分析 →滞在人口の月別推移、都道府県外から来た滞在人口 等

人口などの分析 →現在と将来の人口、人口一人当たりの就業者数 等

【提供先及び活用方法】

商店街・各種業種団体へ結果の公表を行うとともに、事業計画を策定しようとする小規模事業者やセミナー参加企業、商談会・展示会に参加しようとする小規模事業者に対して調査分析結果を提供し、取組への基礎資料とします。また当所会報誌、ホームページへも公表し、広く活用を呼びかけます。

（4）調査結果の活用

小規模事業者が取り扱う商品やサービスの需要動向を的確に捉え、経営方針や今後の事業展開のための意思決定の際の基礎資料として活用することを目的に、上記の調査や統計資料及び業種別審査辞典や業界辞典、業界紙等にて業界の流れを経営情報として提供します。

情報収集・調査、分析した結果はわかりやすい形で当所会報誌、ホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知します。

また、経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料としても活用します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者が持続的な発展と自立化を遂げるためには、市場の動向やトレンドを把握し、顧客のニーズに合った商品開発や販売戦略を進めることが重要です。しかし、現状では、これまでの成功体験や長年の経験に頼った経営が主流となっており、消費者目線での対応が十分ではありません。

当所ではこれまで、事業者に対して販路開拓や商品開発の支援を行ってきましたが、消費者動向や売れ筋商品の需要動向について、十分な情報提供ができていない状況にありました。

そこで、県内外から多くの来客を迎える「道の駅 越前おおの荒島の郷」を舞台に、消費者動向や売れ筋商品の調査を実施します。この調査結果を活用することで、事業者の商品開発を支援し、売上増加や経営改善につなげることを目指します。

道の駅 越前おおの荒島の郷について

「道の駅 越前おおの荒島の郷」は、中部縦貫自動車道荒島 IC 付近に位置し、大野市の観光拠点および防災拠点として整備された道の駅です。敷地面積は県内最大を誇り、日本百名山「荒島岳」の麓にあります。

平成 27 年 1 月 30 日には、国土交通大臣より「ゲートウェイ型重点道の駅」に選定されました。令和 5 年度には、約 61 万人もの来場者を迎えています。こうした特性を活かし、消費者動向の調査や事業者支援を行う場として大きな役割を果たすことが期待されています。



(2) 目標

「道の駅越前おおの荒島の郷」において、新しい土産品の開発を支援するため、消費者の消費動向調査を実施します。

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① 調査対象事業所数 「道の駅越前おおの 荒島の郷」	2	5	5	5	5	5

(3) 事業内容

① 「道の駅越前おおの荒島の郷」での需要動調査 (B to C)

令和 3 年度に開駅した道の駅において、土産物を扱う菓子小売業を対象に、新しい土産品の開発を行うため、消費者の消費動向調査 (B to C) を行い、道の駅に出店する小規模事業者に対し、有益な情報を提供します。

【支援対象者】：道の駅に出店する小規模事業者（菓子製造小売業 5 社）

【サンプル数】：道の駅に来場する消費者 100 名

【調査手段・手法】：5 月と 8 月の計 2 回、当該小規模事業者並びに経営指導員等が、来場者への聞き取りアンケートを実施また、道の駅管理者に協力を仰ぎ、POS システムにて抽出された商品、サービスの消費傾向など。

【調査項目】：①性別 ②年代 ③味 ④色 ⑤香り ⑥価格 ⑦見た目 ⑧パッケージ
⑨ネーミング ⑩観光動線 ⑪満足度 等

【分析手段・手法】：調査結果は、専門家の意見も参考に、経営指導員等が分析を行う。

【分析結果の活用】：調査結果を分析し当該店舗へフィードバックすることで、開発商品のブラッシュアップを行い、より良い商品開発に寄与する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

企業経営を行う上で自社の現状を把握することは不可欠です。これまで、小規模事業者に対して財務分析やSWOT分析の結果を十分にフィードバックできていないことが課題として挙げられてきました。このため、経営判断に必要な基礎資料として分析結果が活用されていない現状が続いています。

今後は、地域経済や需要動向に基づく詳細な経営分析を行い、事業者が自社の経営課題を的確に把握できるように支援します。具体的には、経営指導員が巡回訪問やセミナーを通じて、分析手法を指導し、事業者が自ら分析結果を活用できるように支援します。この取り組みによって、経営判断の質の向上を図ります。

(2) 目標

小規模事業者が自社の経営状況を主体的に把握し、分析結果を意思決定の基礎資料として活用できるようにします。

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
経営状況分析 セミナー回数	1	1	1	1	1	1
セミナー参加者	10	20	20	20	20	20
経営分析件数	15	60	60	60	60	60

(3) 事業内容

① 分析対象者の掘り起こし

窓口対応（R5実績：1,114件）、巡回（R5実績：1,751件）等を通じて、経営分析の必要性を周知し、分析対象者を掘り起こします。小規模事業者に対しては、経営分析の知識習得を促進するため、経営分析に関するセミナーを開催します。

《セミナー》

テーマ：「自社分析・経営分析のやり方」

回数：年1回

参加者数：20名

講師：中小企業診断士

募集方法：会報誌への折込、ホームページでの広報

カリキュラム内容：

- ・経営計画の必要性
- ・経営計画作成の流れ
- ・自社の経営環境の把握
- ・経営の方向性とコンセプトの策定

② 経営分析の実施

マル経融資推薦時や巡回・窓口相談を通じて、小規模事業者から提出された決算書を元に経営指導員が財務分析を行います。また、中小企業の財務指標や他業者との比較を行い、自社の現状をわかりやすく提供します。分析結果の提供に際しては、単なる数値の提示ではなく、経営者との対話を通じて、本質的な課題を抽出し、課題解決の方向性を提案します。また、必要に応じて専門家と連携し、高度な分析や具体的な支援策を展開します。

対象者：セミナー参加者やマル経融資利用者から、販路拡大意欲が高い事業者 60 社程度を選定
分析項目：

- ・財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率
- ・SWOT 分析：内部環境・外部環境要因、自社の強み・弱み

分析ツール：

- ・経済産業省の「ローカルベンチマーク」
- ・中小企業基盤整備機構の「経営計画つくるくん」
- ・他の財務分析ツールや業界データ

③ 経営分析の活用方法

経営分析の結果は、事業者に対してフィードバックし、自社の現状を把握するための基礎資料として活用します。さらに、これらの結果をもとに事業計画の策定を促進します。また、分析結果はデータベース化し、TOAS を用いて経営指導員間で情報を共有することで、指導員のスキルアップにも活用します。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

経営資源に乏しい小規模事業者は、金融や税務等差し迫った課題に迫られ、長期的な視野に立った計画的な支援が行われていませんでした。

地域の事業者が高齢化していくなか、事業承継は喫緊の課題となっている。また、廃業件数が増加傾向のなか、新たな支援先を生み出す創業支援への取組も欠かすことはできない。これまでは、金融・税務・労務等の基礎的な支援と地域振興事業が中心の支援が主体であり小規模事業者の売上・利益等を高める支援が十分に行えていなかった。

これからは、小規模事業者の持続的発展や事業承継、創業（第2創業含む）等を支援するため、経営改善等の提案を積極的に行い、各種の事業計画策定支援に結び付けていく。

(2) 支援に対する考え方

窓口相談、巡回相談はもとより、中小企業診断士等による創業・経営革新相談会及び専門家派遣、経営分析を行った事業者も含め積極的にアプローチを行い、セミナー参加者や個別相談事業者の3割程度/年の事業計画策定を目指す。

また、定期的に専門家のアドバイスを受ける機会を設けることでより緻密な事業計画を策定することが出来ます。

併せて、“小規模事業者持続化補助金（国）”を始めとした各種補助金申請者に対しても、経営計画策定を契機として、更に事業計画策定に繋げていきます。

事業計画策定支援を行う上で地場金融機関（越前信用金庫・福井銀行・北陸銀行・福邦銀行）や日本政策公庫、中小企業診断士、福井県事業承継ネットワークとも連携し、上述の経営分析先の事業所を中心に事業計画の策定について支援します。

(3) 目標

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
セミナー回数 事業承継計画策定セミナー	1	1	1	1	1	1
セミナー参加者	15	20	20	20	20	20
セミナー回数 経営者養成セミナー	1	1	1	1	1	1
セミナー参加者	15	20	20	20	20	20
個別相談対応実施回数（年間）	8	9	9	9	9	9
事業計画策定件数	8	15	15	15	15	15

(4) 事業内容

①支援対象者の掘り起こし・セミナー実施

窓口相談・巡回相談・専門家派遣等様々な機会を通じ、支援対象者の掘り起こしを行い、「事業計画策定等支援セミナー」を実施します。

対象者：売上・収益・販路拡大等、持続的発展を目指す小規模事業者。

事業承継を考えており、それを機にさらなる発展を目指す小規模事業者。

《セミナー例》

テーマ：「事業承継計画策定セミナー」

回数：年1～2回開催

募集方法：会報誌への折込、ホームページでの広報、新聞折込等

参加者数：20名

カリキュラム：・事業承継とは
・後継者が夢を持てる事業承継
・事業承継5つのステップと事業承継計画
・経営者になるにあたっての心構え

講師：中小企業診断士

効果：参加者が事業承継に関する理解を深め、計画的かつ円滑な事業承継を実現するための基盤を提供します。事業承継の意義や重要性を学ぶとともに、後継者が将来に夢を持てるような事業承継の在り方を考える機会が得られます。さらに、「事業承継5つのステップ」を通じて具体的な計画策定方法を習得し、実践的な計画作成スキルを身につけることで、承継プロセスの円滑化が図れます。

テーマ：「経営者養成セミナー」

回数：4回シリーズを年1回開催

募集方法：会報誌への折込、ホームページでの広報、新聞折込等

参加者数：20名

カリキュラム：・経営の基礎知識
・財務・販路開拓の基礎知識
・経営計画・収支計画の作成
・資金計画の作成・資金調達

講師：公認会計士、日本政策金融公庫、社会保険労務士、事業承継・引継ぎセンター他

効果：参加者の経営スキル向上や地域経済の活性化に貢献することが期待されます。本セミナーを通じて、参加者は経営や財務、資金調達の基礎知識を体系的に学び、計画的な事業運営による経営の安定性向上が図られます。また、参加者同士の交流により新たな協業や情報共有の機会が生まれ、さらに専門家との信頼関係構築を通じて、将来的な経営課題へのサポートを得やすくなります。これにより、資金調達の成功率が向上するだけでなく、事業承継が円滑に進み、経営計画を活用した事業の成長促進が可能となります。

②専門相談員（中小企業診断士等）による個別相談対応

【目的】一定の期日を設け、事業計画策定支援、各種情報提供、需要動向分析等を個別に行う。小規模事業者が、個別相談でより高度で専門的かつ的確なアドバイスを受けることで、より緻密な事業計画策定を行うことが出来ます。

【実施時期】年間9回

【支援内容】計画策定から進捗管理、営業状況に応じた的確なアドバイス、販路開拓支援等

【想定する専門家】中小企業診断士等

【支援対象】地域内の小規模事業者

③国等の小規模事業者向け補助金制度を活用した計画策定支援

国や福井県及び大野市が公募する補助金や、福井県の商品開発等の補助金、大野市の市街地の空き地や空き家を活用し、新たに事業を行う方を支援する店舗形成事業補助金等を、計画策定の動機付けや計画実施の有効手段と位置付けて、計画策定に活用します。

【支援対象】個別相談事業者、経営分析を行った小規模事業者、セミナー等に参加した小規模事業者を対象とします。

【手段・手法】セミナー受講者に対し、経営指導員等が担当割で策定支援を行い、確実に事業計画の策定に繋げていきます。その他の相談者についても経営指導員が経営分析を行い、支援を行います。

また、より高度な支援が必要な時は当所専門相談員（中小企業診断士、税理士等）、よろず支援拠点コーディネーター等との連携及びミラサポ専門家の活用を通じて、効果的で実効性のあるサポート推進体制とします。

策定の際には「経営計画つくるくん（中小企業基盤整備機構）」「ちょこっとゼミナール（中小企業基盤整備機構）」等を活用し支援します。

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

小規模事業者が自ら策定した事業計画の進捗を管理し、課題を把握して解決することは容易ではありません。これまで、事業計画策定支援の組織的な取り組みが十分ではなく、進捗状況や支援内容も各指導員の判断に委ねられていました。また、フォローアップも定期的に行われていなかったのが現状です。

今後は、事業計画を策定した小規模事業者に対して、計画策定から実施、成果の検証を通じた計画の見直しまで包括的に支援を行います。さらに、フォローアップの回数に加えて、売上や利益などの経営指標も把握し、適切な支援を行っていきます。

（2）支援に対する考え方

事業計画を策定した小規模事業者に対しては、計画策定後の進捗状況の確認や、売上・利益などの経営指標の推移を把握するための支援（いわゆる「フォローアップ」を含む）が必要です。事業計画策定支援においては、事業者が自ら進捗管理を行い、課題を把握して解決することが求められますが、実際にはその実施が難しいケースも多く見られます。これに対応するため、経営指導員や専門家等による定期的な支援が重要です。事業計画策定後も、進捗状況を逐次確認し、課題解決を図るために必要なサポートを行います。

（3）目標

フォローアップ対象事業者数：毎年度、事業計画を策定した全ての事業者をフォローアップ対象として支援します。

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業所数	5	15	15	15	15	15
頻 度（延回数）	10	60	60	60	60	60
売上増加事業者数	1	2	3	4	5	5
利益率5%以上増加の事業者数	1	2	3	4	5	5

（4）事業内容

進捗状況の確認と課題の特定：

事業計画策定後、定期的なフォローアップ（目標数 15 件×年 4 回）を通じて事業計画の進捗状況を確認します。進捗が遅れている、または停滞している事業者には、具体的な課題を把握し、その解決方法をアドバイスします。問題の内容に応じて、経営指導員が積極的にサポートし、必要な施策の推進と情報提供を行います。

高度な課題の対応:

進捗が遅れている事業者の中で、特に高度な課題がある場合には、専門家（中小企業診断士等）を派遣し、問題解決を支援します。これにより、事業者が持続的な発展を実現できるよう、専門的なアドバイスや解決策を提供します。

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

小規模事業者は、現在厳しい経営環境に直面しています。その一因として、自社製品の新たな販路開拓方法が分からず、悩んでいる事業者が少なくありません。特に、地元における人口減少が深刻であり、それに伴って地域内の消費も年々減少傾向にあります。このような状況の中で、地元市場だけに頼るのではなく、域外市場への進出を目指すことが、事業の存続と成長を図るために欠かせない課題となっています。

しかしながら、域外への販路を広げるためには、商品の魅力を伝えるプロモーションや販売ネットワークの構築、さらに地域の特性を生かした差別化戦略が求められます。多くの事業者がこれらの課題に対応する具体的な方法やノウハウを持たず、現状に足踏みしている状況です。

大野商工会議所では、毎年「越前おおの産業と食彩フェア」を主催し、小規模事業者の販路開拓を支援してきました。このフェアは地元での販売促進や交流の場として一定の効果を上げていますが、市外への販路拡大には十分結びついていないという課題があります。

そこで、従来の「越前おおの産業と食彩フェア」への出展支援に加えて、市外の新しい市場を目指すための取り組みを強化する必要があります。具体的には、商談会など関係機関が実施する各種イベントへの参加を促進し、小規模事業者が新たな需要を発掘できるよう支援を行います。

さらに、小規模事業者の多くは経営資源が限られており、自社製品やサービスの魅力を効果的に発信することが難しい現状があります。この課題を解決するために、広報媒体を活用した情報発信の支援を進め、より多くの人々に地元事業者の魅力を知ってもらう取り組みを行います。

(2) 支援に対する考え方

地域の小規模事業者が持続可能な成長を遂げるために、これまでの販路開拓支援に加え、デジタル技術の活用を促進することで新たな価値を創出する支援を展開していきます。

現在、地域内市場の縮小が進む中、小規模事業者が事業を拡大し、新たな顧客層を開拓するには、地域を超えた販路の確保が必要不可欠です。そのため、商談会や展示会など域外市場にアプローチできる機会の提供を強化し、事業者が新しい取引先や顧客と出会う場を積極的に支援します。また、地域資源を活用した商品開発や魅力の向上にも取り組み、競争力のある商品やサービスの創出を後押しします。

さらに、現代の市場環境においては、デジタル技術を活用したDXが不可欠です。オンライン販路の構築支援を通じて、ECサイトやSNSなどのプラットフォームを活用した効果的な販売戦略を提案します。これに加え、事業者がデジタル技術を使いこなせるよう、セミナーや研修を通じてスキル向上を図ります。

情報発信に関しても、小規模事業者が自社の魅力を効果的に伝えられるよう、広報活動のサポートを行います。地域のPR媒体やデジタルツールを活用し、商品の認知度を高めるとともに、地域全体のブランド力を向上させる施策を推進します。

(3) 目標

	現行	R7 年度	R7 年度	R7 年度	R10 年度	R11 年度
① セミナー回数	0	2	2	2	2	2
セミナー参加者	0	20	20	20	20	20
② フェア出展事業者数	1	3	3	3	4	5
売上目標額/万円	0	10	10	10	10	10
③ 商談会参加事業者数	0	2	2	2	2	2
成約件数	0	2	2	2	2	2

(4) 事業内容

テーマ : 「販路開拓セミナー」

回数 : 年1開催

対象者 : 販路開拓を考えている小規模事業者

募集方法 : 会報誌への折込、ホームページでの広報、DM、新聞折込等

参加者数 : 20名程度

カリキュラム : 販路開拓につながるマーケティング戦略
販路開拓につながる新商品・サービスの開発
販路開拓につながる効果的なSNS活用法

講師 : 中小企業診断士等

効果 : 小規模事業者が効果的な販路拡大の方法を学び、事業成長を促進する機会を提供します。マーケティング戦略や新商品開発、SNS活用を通じて具体的な販路開拓のノウハウを習得し、新規顧客の獲得や売上向上を目指せます。また、参加者同士や専門家とのネットワークを構築することで、課題解決や情報共有の場が広がることを期待できます。

テーマ : 「身近なDXで販路拡大！キャッシュレス導入セミナー」

回数 : 年1回開催

対象者 : デジタル技術を活用した販路開拓やキャッシュレス決済の導入を考えている小規模事業者

募集方法 : 会報誌への折込、ホームページでの広報、DM、新聞折込など

参加者数 : 20名程度

カリキュラム : 販路開拓につながる簡単なDX活用法
デジタルツールを使った市場調査や顧客分析の基礎
簡単に始められるオンライン販売の導入方法
キャッシュレス決済の導入と活用法
キャッシュレス決済の基礎知識(種類、導入コスト、利点)
キャッシュレス対応で顧客満足度を高める方法
販路開拓につながるSNS活用のポイント
SNSで顧客とのつながりを深める方法
効果的な投稿方法や反響を得るコツ

講師 : ふくい産業支援センター DX戦略アドバイザー

効果 : 本セミナーは、小規模事業者がDXやキャッシュレス決済を活用し、新たな販路拡大や顧客満足度向上を実現するための知識とスキルを提供します。簡単なDX活用法やデジタルツールの使い方を学ぶことで、効率的な市場調査や販売戦略が可能になります。また、キャッシュレス決済の導入で業務効率化と顧客の利便性向上を図り、SNS活用による効果的な情報発信で集客や認知度アップを目指せます。

イベント名 : 「越前おおの産業と食彩フェア」

実施時期 : 10月中旬の土、日の2日間開催

来場予定数 : 約15,000人(R6実績値)

対象者 : 販路開拓を考えている小規模事業者

出展社数 : 約100事業所(屋内展示、屋外物販・飲食等)

効果 : 小規模事業者にとって販路開拓の絶好の機会となります。約15,000人の来場者をターゲットに、商品やサービスの認知度向上を図ることができ、広範囲からの集客が期待されます。また、屋外の物販や飲食ブースを通じて、直接消費者と接することで、リアルタイムでのフィードバックや市場の反応を得ることが可能です。

関係機関等主催の商談会参加事業(BtoB)

対象者 : 事業計画を策定した小規模事業者

支援者数 : 1~2社程度

イベント名 : 東京インターナショナルギフトショー feel NIPPON 出展

会場 : 東京ビッグサイト

来場者数 : 約22万人

主 催 : 株式会社ビジネスガイド社、日本商工会議所

効 果 : 小規模事業者が「東京インターナショナルギフトショー feel NIPPON」に出展することで、BtoBの販路開拓や新たな取引先の獲得に大きな効果を期待できます。約22万人の来場者をターゲットに、国内外のバイヤーや業界関係者との商談機会が得られ、商品やサービスの認知度が大幅に向上します。大野市の特産品や地域の魅力を発信することで、他の地域や国との取引につながる可能性も広がります。

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

これまで、大野商工会議所が実施してきた事業は、基本的に「計画」、「実施」、「評価」の段階まで行われていました。しかし、「改善（事業の見直し）」については十分に行われていないのが現状です。

今後は、事業の「計画」、「実施」、「評価」、「改善（事業見直し）」を確実にを行うために、PDCAサイクル（計画・実行・評価・改善）をしっかりと回すことが求められます。また、事業ごとに具体的な「目標」や「成果」を設定し、それに基づいて実施していくことが重要です。

(2) 事業内容

毎年度、本事業の進捗を効果的に評価・見直しを行うため、内部評価と外部評価のダブルチェック体制を導入し、事業の評価と検証を実施します。

(内部評価)

毎月開催する正副会頭会議や常議員会で、当該年度の事業の進捗状況と目標達成度を報告し、事業成果や見直し案について意見を聴取します。

(外部評価)

外部評価委員会を年1回開催し、事業の実施状況や成果を評価し、見直し案を提示します。予定している委員は以下の通りです：

福井県立大学教授

福井県産業労働部 経営改革課

大野市地域経済部 産業政策課

中小企業基盤整備機構 経営支援部または支部

日本政策金融公庫 国民生活事業 事業統轄

中小企業診断士

法定経営指導員

方針決定

外部評価委員会の評価結果を元に、常議員会で評価・見直しの方針を検討し、最終的な方針を決定します。

結果の報告

事業の成果、評価、見直しの結果については、議員総会で報告し、承認を得ます（毎年1回、5～6月頃）。

公表

計画期間中、事業の実施状況や成果、評価、見直しの結果は、ホームページや会報等で随時公表します。特に、評価・見直しの結果は、大野商工会議所のホームページ (<http://www.ohnocci.or.jp>) に毎年掲載します。

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

経営発達支援計画を効果的に進めるためには、経営指導員をはじめとする職員のスキルアップが欠かせません。特に、「資質の向上」や「現場での伴走支援スキルの強化」、さらには「ノウハウの蓄

積」が求められています。そのため、すべての職員を対象に、中長期的な視点から支援能力を高める取り組みが必要です。

経営指導員ごとの能力に差があり、それが小規模事業者への支援のばらつきにつながっています。特に、事業者の抱える課題を引き出すための「ヒアリング力」が不足しており、企業分析に必要な情報を十分に聞き出せないケースが見受けられます。この課題の解消が、支援の質を向上させるための重要なポイントとなっています。

(2) 事業内容

① 各種研修会への参加 (OFF-JT)

当所では、職員（一般職員・経営指導員等）の支援能力向上を目的に、外部研修会へ積極的に派遣しています。以下のような研修に参加することで、実践的なスキルを習得します：

経営課題を引き出すための支援スキル向上研修

事業計画策定、マーケティング、販路開拓など、経営発達支援に必要なスキル向上研修

研修の提供元は、独立行政法人中小企業整備基盤機構、日本商工会議所、福井県商工会議所連合会などです。

② OJT の計画的実施

職員間で知識やノウハウを共有し、組織全体の支援能力を高めるために、OJT を計画的・組織的に実施します。

ベテラン指導員を中心とした OJT の実施

一般職員や若手指導員が実務を通じてスキルを向上できるよう支援します。

これにより、経営発達支援に必要な「知識・情報・ノウハウ」を共有し、伴走支援の質と効果を向上させます。

③ 組織全体での情報共有

職員が研修や支援活動を通じて得た資料やノウハウは、組織全体で共有します。データや資料は共有フォルダーに保存し、どの職員でも閲覧可能な状態にすることで、これらを小規模事業者支援に有効活用します。

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

当所では、小規模事業者の経営基盤の強化や成長支援を目的に、各地商工会議所やその他の支援機関と連携し、多様な研修会やセミナー、情報交換会を実施しています。これらの活動を通じ、事業者に対する専門的な助言や課題解決のサポートを行い、地域経済の活性化に寄与しています。

また、それぞれの支援機関が個別の施策を実施し、多様なニーズに応えるべく活動を展開しています。

小規模事業者支援において、支援機関間の情報共有や連携体制が不十分なため、支援が断片化し、重複や不足が生じています。また、支援の利用が煩雑で事業者にとって負担となり、個別ニーズに応じた柔軟な対応も十分ではありません。これらを解決するためには、支援機関の連携強化と支援の利便性向上が必要です。

(2) 事業内容

①他の商工会議所との情報交換

日本商工会議所が主催する階層別・テーマ別の各種研修会や、地域ごとの会議に参加し、他地域の商工会議所との情報交換を行っています。具体的には、以下の会議に定期的に出席しています：

関西商工会議所連合会相談所長会議（年2回）

福井県商工会議所連合会相談所会議（年3回）

福井県商工会議所連合会調査担当者会議（年1回）

これらの場を通じて、他地域の同規模の商工会議所が直面する課題や支援内容を把握し、先進的な取り組み事例を学びます。その中で得た有益な情報や優れた事例を地元大野に持ち帰り、今後の事業実施や支援活動に活かすことを目的としています。

②その他支援機関との情報交換会

当所では、以下の支援機関と積極的に情報交換を行い、連携を強化しています：

中小企業整備基盤機構北陸本部

地元金融機関（福井銀行、北陸銀行、福邦銀行、越前信用金庫）

福井県中小企業診断士協会

福井県中小企業再生支援協議会

福井県よろず支援拠点

福井県事業承継・引継ぎ支援センター

ふくい産業支援センター

特に、日本政策金融公庫福井支店が主催する連絡会議（年2回）では、公庫の支援メニューや各種セミナーの情報交換を実施しています。また、福井県事業承継ネットワークによる連絡会（年2回）や研修会（年2回）にも参加し、ネットワークの保有する情報を活用して、小規模事業者が直面する事業承継の課題解決を図っています。

このように、各支援機関と連携を深めることで、小規模事業者の多様な課題に応じ、タイムリーかつ適切な情報提供や支援が可能となる体制を構築しています。

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

令和3年に開業した「道の駅越前おおの荒島の郷」と、中部縦貫自動車道（九頭竜—白鳥間）の県内全線開通を控え、大野市にとって観光面や経済面で大きなチャンスをもたらすと期待されています。しかし、現状ではいくつかの深刻な課題があります。特に、人口減少や商店街の空洞化が進んでおり、唯一のショッピングセンターも縮小しています。また、後継者不足や経営者の高齢化が影響し、事業所数の減少が続いています。さらに、中心市街地の衰退が進み、観光地としての魅力も低下している状況です。

これらの課題に対して、地域経済を活性化させるためには、継続的な支援が必要です。特に、中心市街地の活性化や空き家・空き店舗対策（立地適正化計画に基づく都市機能誘導区域での対応）、創業支援や事業承継支援を強化していくことが求められています。地域全体でこれらの取り組みを進め、持続可能な地域経済の発展を目指していかなければなりません。

（2）事業内容

商店街振興組合の法人解散支援と移行支援

三番商店街振興組合、五番商店街振興組合、六間通り商店街振興組合の法人解散支援を行い、各組合が任意団体として活動を継続できるようサポートします。また、行政からの支援継続を求め、地域の活性化に向けた取り組みを支援します。

ショッピングセンター（ViO）の支援

地元のショッピングセンターが縮小している現状に対応するため、月に一度開催されるアドバイザー会議に参加し、センターの再生に向けた支援を行います。個々の店舗への支援も実施し、ショッピングセンター全体の活性化を目指します。

創業支援と空き家・空き店舗の活用支援

地域の空き家や空き店舗を活用した創業支援を行います。不動産業者と連携し、空き物件の紹介や、創業者が必要とする物件情報を提供します。さらに、創業計画の策定支援や、補助金申請のサポートを行い、新たな事業の立ち上げを支援します。

(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			
(2024年11月現在)			
<p>(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</p> <p>経営発達支援事業は、中小企業相談所を中心に実施し、総務課が事業内容に応じてサポートを行います。経営発達支援計画を進めるために、中小企業相談所には次の職員を配置します。</p> <p>【組織図】</p> <pre>graph TD; A[専務理事] --> B[事務局長]; B --> C[相談所長]; C --- D[大野市 地域経済部 産業政策課 観光交流課]; C --> E[《総務・企画運営課》 ・総務係・広報係・輝センター係 ・事業振興係 一般職員4名・嘱託職員2名・非常勤嘱託2名]; C --> F[《中小企業相談所》 ・経営支援係・地域振興係 法定経営指導員1名 経営指導員2名 経営支援員3名];</pre>			
<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法定経営指導員の氏名、連絡先</p> <ul style="list-style-type: none">・氏名：高田龍佳・連絡先：大野商工会議所 TEL：0779-66-1230 <p>②法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）</p> <p>経営発達支援事業の実施、実施に係る指導員及び助言、目的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提供等を行います。</p>			
<p>(3) 商工会議所、関係市町村連絡先</p> <table border="1"><tr><td>①商工会議所 〒912-0083 福井県大野市明倫町 3-37 大野商工会議所 TEL0779-66-1230/FAX0779-65-6110 E-mail soumu@chnocci.or.jp</td><td>②関係市町村 〒912-8666 福井県大野市天神町 1-1 大野市役所 地域経済部 産業政策課 TEL 0779-64-4816 E-mail sangyo@city.fukui-ono.lg.jp</td></tr></table>		①商工会議所 〒912-0083 福井県大野市明倫町 3-37 大野商工会議所 TEL0779-66-1230/FAX0779-65-6110 E-mail soumu@chnocci.or.jp	②関係市町村 〒912-8666 福井県大野市天神町 1-1 大野市役所 地域経済部 産業政策課 TEL 0779-64-4816 E-mail sangyo@city.fukui-ono.lg.jp
①商工会議所 〒912-0083 福井県大野市明倫町 3-37 大野商工会議所 TEL0779-66-1230/FAX0779-65-6110 E-mail soumu@chnocci.or.jp	②関係市町村 〒912-8666 福井県大野市天神町 1-1 大野市役所 地域経済部 産業政策課 TEL 0779-64-4816 E-mail sangyo@city.fukui-ono.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)

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
必要な資金の額	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
謝金	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
旅費	200	200	200	200	200
通信運搬費	300	300	300	300	300
印刷製本費	200	200	200	200	200
消耗品	100	100	100	100	100
広報費	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
会費
国補助金
福井県補助金
大野市補助金
参加負担金
事業収入

(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。

