

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	永平寺町商工会（法人番号 3210005005284）
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目標	<p>（１）強みを最大限に活かせる事業者へと経営改善できる支援          商業者は、利便性の高い交通状況による流入客や永平寺への観光来訪者に対して、新規顧客獲得の機会と位置付けし、魅力ある商品・店舗づくりを行い、また、工業者はこれまで培った技術力の活用で売れるものづくりを提案し、売上拡大による業績向上を実現させる。</p> <p>（２）地域資源を踏まえたブランド戦略の推進          永平寺町ブランドを地域ぐるみで一体となって作り上げ、そのブランドのもとに業種を問わず連携し、外からの資金を呼び込むことで好循環を形成する。</p> <p>（３）円滑な事業承継、地域における創業・第二創業の増加を図る支援          地域の小規模事業者や創業予定者、連携団体等の中で親族や従業員にとどまらない視点でのマッチングを図り、円滑な事業承継、創業の増加を実現する。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること          中小企業景況調査、永平寺町内経済動向調査を実施し、調査結果を域内の小規模事業者へ情報提供して、経営状況の分析や事業計画策定支援に活用する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること          巡回指導、セミナー開催をとおして経営状況の分析を行い、分析結果に基づき経営改善の提案を実施する。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること          地域経済動向調査、経営分析、需要動向調査の結果を踏まえ、改善の方向性を検討し、事業計画の策定を支援する。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること          事業計画を策定した小規模事業者すべてに対し、経営指導員が伴走型でPDCAサイクルを活用したフォローアップを行い、必要であれば見直し改善を図る。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること          当地域の特産品について、観光客を対象とした（BtoC）調査、展示会等の来場者を対象とした（BtoB）調査を実施し、販路開拓等に活用する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること          顧客ターゲットを意識して展示会等への出展前後の個別指導支援、商談成立率の向上支援を行い、また、各種メディアの情報発信を活用し、新たな顧客の開拓に繋げる支援を行う。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組          当町の各種団体で「永平寺町広域連携交流会」を組織し、意見や情報交換など関係者間での意識の共有を図り、地域ぐるみで地域経済全体の活性化の方向性（特産品開発、流入客増加対策、定住促進策等）を検討する。</p>
連絡先	永平寺町商工会 住所：〒910-1133 福井県吉田郡永平寺町松岡春日1丁目15番地 電話番号：0776-61-0456 ファクシミリ番号：0776-61-3434

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 永平寺町の概況

- ・平成18年2月、吉田郡松岡町、永平寺町、上志比村が合併し、吉田郡に1町の新「永平寺町」となった。
- ・福井県北部（嶺北地方）のほぼ中央に位置し、東西約15km、南北10km、総面積94.34km<sup>2</sup>の町で、人口は平成13年の21,200人をピークに減少傾向が続いており、平成29年8月は18,876人となり、ピークから約10%減少している。
- ・南と西は県都福井市、東は勝山市に、北は坂井市にそれぞれ接し、東西に国道416号とえちぜん鉄道が走り、南北に通る国道364号とが町の中央で交差しており、交通の要衝となっている。また、西部には北陸自動車道が南北に通っており、福井北インターチェンジが近くに位置しているほか、中部縦貫自動車道の整備も進められ、広域的な交通条件が整っている。
- ・町内には、鎌倉新仏教のひとつで町名の由来にもなった曹洞宗の大本山永平寺があり、福井県最大の河川・九頭竜川が東西に流れ、福井大学や福井県立大学といった教育、学術研究機関が立地し、多様な地域資源に恵まれている。
- ・町内の産業は、古くから、大河が形成した扇状地や三方に囲まれた山々の恵まれた自然環境のもと、農業や林業が中心であり、また、昭和に入り福井県の繊維産地としての隆盛とともに織物産業が栄え基幹産業となったが、構造不況・円高不況を経験し事業所数は減少を続けている。

2. 町内小規模事業者の現状と課題

- ・町内の商工業者数は821人、小規模事業者数は702人で、商工業者の85%が小規模事業者であり、福井県内商工会地域の商工業者に対する小規模事業者の割合に比べるとやや低い、小規模事業者の占める割合が高い地域である。

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店 宿泊業	サービ ス業	その他	計
商工業者数	183	156	27	160	57	157	81	821
小規模事業者数	168	132	19	143	51	119	70	702
小規模事業者の 業種別構成比	24%	19%	3%	20%	7%	17%	10%	100%

- ・小規模事業者の中では、非工業系業種が過半数の57%、工業系業種が43%となっている。
- ・町内で従業している人数は第3次産業が最も多いが、町内に常住する就業者の総数をかなり下回り、産業の吸引力がなく、他市町へ労働力が流れている。
- ・小規模事業経営者の高齢化・後継者不足による廃業と町内消費の流出が要因となり、町内小規模事業者数は減少の一途をたどり、平成29年には平成20年比で20%の減

少となり、県内商工会地域の中でも高い減少率となっている。

・小規模事業者の子息が事業に従事している場合には、必然的な流れとして事業承継が行われているが、外部環境の変化や事業機会をとらえることなく先代から引き継いだ事業をそのままに継続しているだけで、悪い業況に陥っていることがあり、業務転換やこれまでとは別の分野に進出する第二創業を行い事業の発展を目指す必要がある。

#### <商業（卸・小売、飲食、サービス業等）の現状>

・県都福井市に隣接した本町のベッドタウン的な特性や、利便性の高まった交通状況を要因とした消費の町外流出により、商業者は衰退傾向にある。

・隣接する福井市大和田地区は、近年に大規模小売店の出店が続き、福井県下最大の商業集積地域となり、小売業をはじめ多くの業種に影響を及ぼし町内小規模事業者の減少に拍車がかかっている。

・商業の小規模事業者の54%が従業員0人であるほか、他の事業者を含めて人的資源は限られており、営業担当者を置くなどして販路開拓をすることが困難な状況である。また、日々の事業に追われ、有効な経営改善計画を立案することもできていない。

・消費の流出は外部環境によるものだと決め付け、売れる商品構成や来店しなくなるサービス提供といった魅力ある店舗づくりに消極的になっている。

・商工会の会員では事業主の約40%が60歳以上で、その70%で後継者不在となっている。他の小規模事業者においても同程度であると推計され、廃業が後を絶たない。

・平成28年の永平寺への参拝者数は58万人あるが、門前商店街以外の商業者はその来訪者を自店にほとんど呼び込めていない。

#### <商業（卸・小売、飲食、サービス業等）の課題>

・県都に隣接し、利便性の高い交通状況や永平寺への観光来訪者の増加を活かして、地域内流入人口増加による購買力向上対策を行うことが課題。

・店舗の減少による商業者の衰退を感じさせないためにも、創業者を増やすことが課題。

・個店の魅力ある店舗づくりのために、不足がちな人的資源を考慮に入れた経営改善計画を策定し、売上増加を図ることが課題。

・小規模事業者が有効な経営改善計画のもとに事業を好転させて、円滑な事業承継を行うことが課題。

#### <工業（建設、製造業）の現状>

・町内の建設業は92%が小規模事業者であり、元請を行っている事業者は少なく、下請・孫請の事業者が多いため他企業の業績など外部要因からの影響が大きい。

・行政合併の影響もあり、町内の公共事業は減少していることに加え、町外からの入札参加業者が増え、競争は激しくなっている。

・一人親方の事業形態で、代表者が高齢化していることが多く、廃業件数が著しい。

・基幹産業であった繊維産業事業者は、これまで繊維商社からの言いなりで製造していたため、繊維商社の業績低迷に伴って取引は縮小され、事業者数は激減した。

・従来から「永平寺」のブランドを意識した町内の食料品製造事業者はあったが、近年は、永平寺ブランドのために町外から進出する製造業者も生じている。これらの事業者は個々で永平寺ブランドを活用して業績向上を図っている。

・小規模製造業者においては、自社の強みを活かして売上・収益の拡大を実現している事業者もあるが、郡部での知名度に劣る事業者で、従業員確保の困難性が常にある。

#### <工業（建設、製造業）の課題>

・小規模な建設事業者であっても、自社の強みを活かし競争に勝ち抜き、町内外から受注を確保し、他企業からの影響に左右されない経営体質に改善することが課題。

・親族や従業員にとどまらない視点での円滑な事業承継が課題となっている。

・かつての基幹産業であった繊維産業事業者は、これまで培った優れた技術力を活かして、売れるものづくりを提案する経営に変革することが迫られている。

・永平寺ブランドを活用している製造事業者は、それぞれが企業独自で個々バラバラに動いており、地域資源、人的資源、経営資源の連携によりさらなる効果が期待されるため、連携が課題となっている。

・従来からの経営では厳しい経営環境に対応することは困難で、自社独自の技術・特長といった強みを活かして新事業に展開した経営革新や第二創業を行う必要性が生じている。

#### <観光関連産業の現状>

・当町の永平寺は、福井県を代表する観光地であるが、参拝者数は平成元年の140万人をピークに減少を続け、平成26年には47万人となり、3分の1まで減少した。しかし、北陸新幹線の金沢開通など首都圏からのアクセスが改善された効果で、平成28年には参拝者数は58万人となり回復のきざしがあり、産業への波及効果が期待できる。

・町外からの流入客（観光客）をターゲットとする産業は、永平寺門前商店街だけのものと思われており、門前商店街以外の産業は流入客を活かしきれていない。

・永平寺ブランドを掲げた商品・製品の取り扱い事業者はあるものの、それら事業者の連携はみられず、大きな相乗効果は得られていない。

・当町の名前「永平寺町」は全国にも通じ、県内でも有数の地域資源であるが、それぞれの小規模事業者のはっきりしたブランド戦略が確立されていない。

#### <観光関連産業の課題>

・北陸新幹線の金沢延伸効果で一旦は観光客の増加による恩恵を受けられたが、その後継続して業績に反映できるよう小規模事業者が連携した取り組みを続けることが課題。

・永平寺の参拝者は町外からの流入がほとんどであるが、それは短期滞在の立ち寄り型にとどまっており、小規模事業者が外貨獲得などの十分な効果が得られるような取り組みが課題となっている。

・「永平寺町」は全国にも通じ、県内でも有数の地域資源であり、このように恵まれた環境は類いまれなもので、他の地域では決して味わうことができないものであるということを各小規模事業者が改めて自覚し、この素晴らしい町で事業経営している誇りと喜びを共有し、永平寺町ブランドをつくり上げ、そのブランドのもとに業種を問わず連携して外からの資金を呼び込む仕組みを構築することが課題。

### 3. 商工会の取組の現状と課題

当商工会管内は、平成19年4月の設立（合併設立）後も、商工業者・小規模事業者の減少が続いている。当商工会は、小規模事業者の厳しい現況下において、金融・労務・税務等の経営支援事業と地域の活性化を図るためのイベント（地域振興事業）を実施してきた。これまでの地域経済活性化のための主な取組事業は以下のとおり。

- ・地域元気企業パワーアップ事業（経営計画策定の支援）
- ・町消費拡大事業（町内小規模事業者の共同販促の支援）
- ・商工会将来ビジョン策定事業
- ・町産業フェア開催事業（町内小規模事業者を対象にした販路開拓の支援）
- ・まちづくり懇話会事業（大学との連携促進を図る）
- ・全国展開支援事業（永平寺町ブランド商品の開発支援）
- ・ビジネスサミット事業（販路開拓の支援）
- ・食の恵みフェア事業（食に特化した販路開拓の支援）
- ・小規模事業者への支援体制の強化を図るため経営指導員の設置方法の改善（商工会支所の廃止）

これまでの取組については、以下の課題が挙げられる。

- ・小規模事業者の直面した問題への対応にのみ当たってきたが、広域的な経済動向とともに、地域の経済動向や需要動向、小規模事業者の経営状況分析を相関させての支援は行っていなかった。小手先の対応ではなく、小規模事業者の抜本的な問題解決を行い、売上の増加や利益の確保につながる支援の必要がある。
- ・小規模事業者の事業計画策定の支援は行ってきたが、補助金の採択や経営革新の認証を受けるための支援となっていた。経営状況の分析や需要を見据えた事業計画策定支援を行う必要がある。
- ・新規需要開拓のために取り組んだ展示会の事業は、参加の斡旋にとどまるのみで、また、地域の活性化を図るための地域振興イベントはその時だけのものとなっていた。参画する小規模事業者の事業に好循環をもたらす支援が必要である。
- ・事業承継、創業・第二創業の支援は、場当たりに取り組んでいたため、目立った実績が表れていない。

### 4. 中長期的な振興のあり方

永平寺町では、まち・ひと・しごと創生総合戦略、第二次総合振興計画を策定し、人口減少に対する活性化対策として、「地域の価値を高め、賑わいのあるまちづくり」の実現を目指し、観光資源活用の推進、地域産物の販路拡大支援等の産業分野政策が掲げられている。

各産業政策においては、必ず、当商工会との連携が明記されており、町と当商工会の連携は、近時においては、町長他幹部職員との定期的な意見交換会や毎週1回の経営指導員の町長訪問によって深耕され、地域の小規模事業者の実態に即した振興策を行うことができる体制となっている。

当商工会が町と連携して、小規模事業者の占める割合が高い当地域において、「地域の価値を高め、賑わいのあるまちづくり」を実現させるためには、住民生活に関わる地域の基礎的機能と雇用を担い、地域の価値や賑わいを高めるにおいては重要な存在である小規模事業者の持続的発展が欠かせない。

しかしながら、当地域の小規模事業者数は、県内でも高い減少率で推移しており、その減少を阻むため、当商工会は地域唯一の経済団体として、町との強固な連携を活かして、賑わいのあるまちづくりに貢献できるよう創業者の増加を含め、事業が持続的に発展する小規模事業者を増やす以下の目標を目指し、永平寺町一体となった地域振興を実現させる。

(1) 小規模事業者の経営力を高める

・小規模事業者が現状を把握できる支援や変化に対応できる支援、対策を実行できる支援を行い、小規模事業者の経営力強化によって経営を発達させる。

(2) 永平寺町のブランド力を高める

・当商工会が中核となって、町をはじめ農協等各種団体が連携して永平寺町ブランドを推進し、販路拡大につなげ多くの業種に好循環を及ぼさせる。

(3) 円滑な事業承継、創業・第二創業を促進させる

・構築する連携の枠組みを活かして、事業承継の支援、創業・第二創業の掘り起こし・促進を行い、企業数と雇用者数の増加を実現させる。

## 5. 経営発達支援事業の目標

前述のとおり、町内の小規模事業者には、自社の強みを活かした事業計画策定、永平寺町ブランドをもとにした企業連携、貴重な経営資源を維持する事業承継等に課題がある。また、当商工会には、小規模事業者の直面した課題のみにとどまらない支援、事業経営に確実な好循環を及ぼす地域振興事業の実施等に課題が残されている。

これらの課題や中長期的な振興のあり方を踏まえ、小規模事業者の経営改善を図る支援機関として、以下のとおり目標を定め、経営発達支援事業を推進する。

(1) 強みを最大限に活かせる事業者へと経営改善できる支援

事業者は、利便性の高い交通状況による流入客や永平寺への観光来訪者に対して、新規顧客獲得の機会と位置付けし、魅力ある商品・店舗づくりを行い、また、工業者はこれまで培った技術力の活用で売れるものづくりを提案し、売上拡大による業績向上を実現させる。

(2) 地域資源を踏まえたブランド戦略の推進

全国にも通じ、県内でも有数の地域資源である永平寺町ブランドを地域ぐるみで一体となって作り上げ、そのブランドのもとに業種を問わず連携し、外からの資金を呼び込むことで好循環を形成する。

(3) 円滑な事業承継、地域における創業・第二創業の増加を図る支援

地域の小規模事業者や創業予定者、連携団体等の中で親族や従業員にとどまらない視点でのマッチングを図り、円滑な事業承継、創業の増加を実現する。

## 6. 目標の達成に向けた取組方針

(1) 補助金の採択を受けるため等の場当たりので小手先の事業計画策定支援ではなく、地域経済動向調査や経営状況の分析、需要を見据えた事業計画策定支援を行い、小規模事業者の抜本的な問題解決を行う。また、新規需要開拓においては、多様な需要動向に合った商品やサービスを提供する機会を増やすため、顧客ターゲットを意識した展示会等への出展により販路開拓を支援し、商談成立率の向上を図る出展前後の個別支援も行う。小規模事業者の売上の増加や利益の確保に確実につながる支援とする。

(2) 当町のブランド戦略の推進や活性化を図るための地域振興事業の実施について、地域ぐるみで地域経済活性化策を検討する協議体を組織し、その組織で決定した方向性を踏まえ、小規模事業者の販路開拓、売上拡大に結び付く取り組みを実施する。

(3) 全国にも通じ、県内でも有数の地域資源である永平寺町ブランドを強みととらえ、事業承継・創業支援にも活用する。また、他の支援機関、金融機関等との連携を行い、小規模事業者支援にかかる情報交換や支援ノウハウの共有で、当商工会職員の支援力の向上を図る。さらに、外部研修への積極的な参加や当商工会内部での職員勉強会の開催で職員全体の支援能力の底上げを図る。

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成30年4月1日～平成35年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

### I. 経営発達支援事業の内容

#### 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

##### <現状と課題>

当商工会では地域内の中小企業景況調査を実施し、小規模事業者を取り巻く経営環境の変化、業種や規模による経営状況や地域特有の課題把握に努めているものの、そこから得られた分析結果を商工会組織として小規模事業者の経営支援に活用できていない。

また、金融機関や県が発行する統計情報についても経営指導員の頭の中には蓄積されているが、個社支援としては活用できていないのが現状である。

##### <実施する調査>

- ・ 中小企業景況調査
- ・ 永平寺町内経済動向調査

##### <調査項目>

###### 「中小企業景況調査」

・ 中小企業景況調査による地域小規模事業者15事業者を対象に事業所の売上、採算、資金繰り、雇用などの項目を調査する。

###### 「永平寺町内経済動向調査」

・ 永平寺町内に存在する業種（商業・従業員0名の小売サービス業、工業・繊維業を中心とした製造業ならびに一人親方の建設業、観光関連産業・門前地区を中心にした観光業）ごとに売上金額や客単価、利用客数、従業員数、資金繰り、仕入単価、業況、設備投資の項目、さらには定性面としても事業承継、取引先、後継者などの項目を調査するための独自の調査表を作成し、直接ヒアリングし、地域小規模事業者の経済動向について調査する。

##### <調査手段>

###### 「中小企業景況調査」

・ 毎年4半期毎（6月・9月・12月・3月期）の景況調査先15事業者（製造業4社、建設業2社、小売業4社、サービス業5社）に対して売上、採算、資金繰り、雇用などの項目について巡回訪問によるヒアリング調査を実施する。

###### 「永平寺町内経済動向調査」

・ 業種別に事業所を抽出し、毎年4半期毎（6月・9月・12月・3月期）に巡回訪問による聞き取り調査を行い、独自の調査表に基づき経済動向調査を実施する。その際、中小企業診断士等の専門家、福井県商工会連合会、商工会指導員が連携し、独自調査表



の作成および調査分析を行う。

#### <成果の活用>

##### 「中小企業景況調査」

・中小企業景況調査の結果については、4半期毎（6月・9月・12月・3月）に発行される中小企業景況調査報告書により福井県における経済動向ならびに業種毎の経済動向を把握し、業種毎の景況や経営上の問題点をまとめたものをレポートとして報告する。また、地域の小規模事業者、起業者・創業者の事業計画の策定、事業の見直し、新商品・新サービスの開発など個社支援のツールとして活用する。

##### 「永平寺町内経済動向調査」

・独自の調査表による調査結果については、永平寺町内に存在する特有な業種の経済動向を把握し、業種毎の業況や雇用状況、さらには売上や利用客数の推移をまとめたものをレポートとして報告する。また、域内の同規模の小規模事業者に情報提供し、経営状況の分析や事業計画策定支援における基礎データとして活用する。

・町内小規模事業者に対して調査結果の周知を図るため、会報やホームページに掲載することで地域内のすべての小規模事業者に情報提供し、事業所の経営状況の分析や事業計画策定支援の基礎データとして活用する。

・当商工会の経営指導員会議において、職員同士で情報を共有して事業所の経営情報の分析や事業計画策定支援の基礎資料として活用し、さらには事業所の経営品質向上及び課題別セミナーにおける事業計画策定に活用する。

#### <目標>

内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
中小企業景況調査回数	4	4	4	4	4	4
町内経済動向調査回数	0	4	4	4	4	4
町内経済動向調査事業所数	0	15	20	25	30	35
小規模事業者への公表回数	0	4	4	4	4	4

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

#### <現状と課題>

現在の巡回訪問については金融・税務・経営一般における情報提供が主であり、個社の経営分析については借入や補助金申請時だけ行っているのが現状であるため企業に潜在するニーズの掘り起しまではできていないのが課題である。

さらに管内では商業の小規模事業者の54%が従業員0人の小規模事業者であることや商工会の会員では事業主の約40%が60歳以上で、その70%で後継者不在となっていることから、今後はそれらの課題解決のために経営力強化並びに個社に対する支援内容の分類など商工会支援の見える化が必要になってきている。

#### <目的>

改善意識の高い企業において、経営者自身を交えながら現在の企業状況の把握からはじまり、潜在ニーズの掘り起こし、さらには社内での共有化が実現するまでの経営分析をサポートする。その取組みによって地域内の小規模事業者の事業計画策定の意識付け

につなげる。

#### <取組み>

- ①経営セミナーの開催においては域内の小規模事業者すべてに広く参加を呼びかけ、経営分析を行うことで自らが経営課題に気づいていただき、その課題の解決方法まで検討する。さらに商工会としては小規模事業者が自ら経営分析ができるように一過性で終わるのではなく、継続的に改善できる体制が整備されるように日々の指導を実施していく。
- ②巡回訪問、日々の相談業務により分析の対象となる小規模事業者をピックアップし、経営状況等を把握することで企業に潜在するニーズの掘り起こしを行う。その中で必要に応じて専門知識を有する専門家等と連携し、収益性、安全性、資金繰り等の項目に関して経営分析を行う。
- ③経営分析結果は、必要に応じ職員間で共有し、記帳、税務、労務等の多角面からの指導に活用することで、それぞれの企業にあった細やかな支援につなげていく。
- ④専門的な課題等については、福井県商工会連合会の専門相談員等と連携し、外部から見た意見を取り入れることで小規模事業者の抱える経営上の悩みを総合的に支援・サポートしていく。

#### <項目>

- ①セミナーによるSWOT分析や財務分析などを活用した現状分析と課題の把握を行う。
- ②巡回指導による潜在する課題やニーズの掘り起こしと企業選定を行う。特に従業員0名の事業所、後継者不在の事業所が数多く存在する地域内の現状を考慮し、持続的発展に向けた商品・サービスの強みや弱み、他社との比較優位性を分析・把握する。
- ③各企業の財務内容等の情報収集を行い、収益性、安全性、資金繰り等の経営分析を実施する。
- ④分析結果を取り入れた経営計画策定に結び付ける。

#### <手段>

- ①初年度は、指導員3人体制であることから1人につき巡回訪問で4社をピックアップ、セミナー参加者から2社の6社、計18事業所（数を重視するのではなく、時間がかかっても経営者自らの気づきや社内体制の整備を重視することから）の経営分析を実施する。ただし、5年後には、指導員自らの資質向上も図ることで年間1人につき10社の30事業所の経営分析を実施する。
- ②セミナー開催については、経営分析に関するセミナーを実施することとし、参加者同士の意見交換などを取り入れて実施することでさらなる気づきを促すため、製造業者向け、商業・サービス業等向け、観光・物産事業所向けなど関連業種毎に開催する。
- ③経営計画策定や経営分析の結果を経営に生かすためには継続的な経営分析の支援を実施するために日々の巡回指導にてサポートしていき、社内での共有化の状況を確認する。

#### <活用方法>

経営分析結果については小規模事業者の持続的発展に向け、資金繰り改善や補助金獲得につなげていくと同時に事業計画策定、事業承継、販路開拓など個社の現状にあった商工会支援内容へと分類することで小規模事業者が求めている支援へとつなげていく。さらに巡回・窓口相談、各種セミナーの開催等を通じて得られた情報については同じ課題や悩みを持つ他社へと展開していき、より多くの事業所の巡回訪問を実施する中で、さらに多角的、専門的になってきている相談内容に対応していくことで事業者にわかりやすい支援へとつなげていく。その中で専門的な課題等については、福井県商工会連合会の専門相談員等と連携し、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対してより丁寧にサポートする。

今後、このような商工会支援による実績を伸ばし、域内の小規模事業者に限らず新規創業者にも支援を求める動きを拡げることで、地域の商工業の基盤を築いていく。

#### <目標>

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
セミナー回数	2	3	4	4	5	5
セミナー出席者数	30	30	40	40	50	50
経営分析件数	17	18	21	24	27	30

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

#### <現状と課題>

小規模事業者を取り巻く環境は激変しており、顧客ニーズや自社の強み・弱みを踏まえた事業計画を策定し、それに基づく事業経営を行わなければならないが、小規模事業者は日常の仕事に追われ、課題に直面してから相談に来ることが多いことから、迅速な対応に限りがあった。

また、小規模事業者が経営課題を解決するためには、事業計画策定の必要性を認識しながらも取り組めていないのが現状であり、さらに商工会としても補助金申請の事業計画の策定支援（よって現状の事業計画策定事業者数については1とした）がほとんどであることから、事業の発展に結びつくような計画策定支援を実施することが重要になっている。

#### <方針（支援に対する考え方）>

・地域経済動向調査、経営分析、需要動向調査の結果を踏まえ、企業の抱える経営課題を短期・中期・長期的課題に分け、さらに企業の経営体力に応じた課題解決を伴走型支援で行うことで小規模事業者の持続的発展を図る。

・経済動向調査等の分析結果を基に、外部内部環境を把握し、問題点及び課題抽出を行い、改善の方向性を検討することによって、事業計画の立案を支援する。

・経営指導員の巡回、窓口相談並びに会報を通じて、事業計画の策定の意義、事業者の意識改革、経営改革に結びつくように普及支援を行う。

・福井県商工会連合会、ふくい産業支援センターと連携し、事業計画策定の手法を学ぶセミナーを積極的に開催し、小規模事業者への伴走型支援及び助言を行うことで事業者の持続的発展を図る。

<支援対象・手段>

- ①巡回・窓口指導時による、事業計画策定の啓蒙・意識づけ
- ・事業計画策定を重要視できていない小規模事業者を対象に、巡回・窓口相談時に経済動向調査、経営状況分析の結果を基にした事業計画策定の有意義性を認識させることで、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行う。
  - ・地域経済動向調査のヒアリングに併せ、事業計画策定の必要性について啓蒙・意識づけを行う。
- ②事業計画策定を目指すセミナーや個別相談会の開催
- ・経営分析した事業者や事業計画策定の必要性を感じながらも取り組めていない小規模事業者すべてに広く参加を呼びかけ、新事業展開、経営革新、創業や事業承継等のセミナーや個別相談会を開催することで、経済動向調査等の分析結果を活用した事業計画策定支援を行う。
  - ・巡回指導またはヒアリング調査時に事業計画策定のメリットと重要性を理解してもらうことで受け身ではなく自発的なセミナー受講者を掘り起こす。
- ③事業計画の策定による小規模事業者経営発達支援融資制度の活用
- ・事業計画策定時に事業資金が見込まれる場合には小規模事業者経営発達支援融資制度の活用を計画に盛り込む。
- ④専門家との連携による事業承継計画の策定支援
- ・事業承継の対象先については専門家と連携して計画策定の支援を行う。

<目標>

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定セミナー開催回数	1	2	2	2	2	2
事業計画策定セミナーによる個別支援件数	0	10	10	11	13	15
創業計画・事業承継計画策定セミナー開催回数	1	2	2	2	2	2
創業計画・事業承継計画策定セミナーによる個別支援件数	1	3	5	5	5	5
事業計画策定個別相談会開催回数	1	4	4	4	4	4
事業計画策定個別相談会による個別支援件数	1	5	6	8	9	10
セミナー、相談会開催における個別支援件数（合計）	0	18	21	24	27	30
事業計画策定セミナーによる事業計画策定事業者数	0	4	4	4	4	4
創業計画・事業承継計画策定セミナーによる事業計画策定事業者数	1	3	3	3	4	4
事業計画策定個別相談会による事業計画策定事業者数	1	5	5	5	5	5
事業計画策定事業者数（合計）	2	12	12	12	13	13

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

##### <現状と課題>

事業計画を策定した小規模事業者に対して、現状では進捗状況の確認のみで終わっており、なぜ事業が順調なのか、順調でないのかといった要因分析、事業見直し、改善などPDCAサイクルを活用した支援には至っていない。

外部環境の変化が著しい近年においては小規模事業者の事業計画が効果的に、さらには円滑に実行されるために経営指導員の巡回訪問等による定期的なフォローアップならびに伴走型支援が必要となっている。

##### <方針>

・事業計画を策定した小規模事業者すべてに対し、経営指導員が巡回訪問時に、進捗状況の確認をするだけでなく、経営実態と計画との整合性を確認し、必要であると判断した場合には見直し改善を図る。

・事業計画を策定した小規模事業者すべてに対し、経営指導員が伴走型でPDCAサイクルを活用したフォローアップを行うことで小規模事業者の持続的発展を支援する。

##### <事業内容>

①事業計画策定後、そのすべての事業者に対し計画の円滑な実行について国、県、町等支援施策を紹介し活用を促す。

②事業計画策定後、すべての事業者に対し4半期に1回、巡回訪問によるフォローアップを行い、事業進捗状況を把握するだけでなく計画通り進捗しているか、計画に無理はなかったかを確認し、必要に応じて専門家と連携した追加アドバイスや指導、支援策等を提案する。

③すべての事業者に対し巡回訪問によるフォローアップを通じて事業計画実行の結果を検証し、改善・見直しが必要な小規模事業者に対しては再度、新たな事業計画策定を支援し、さらにPDCAサイクルを回すことで持続的な発展を支援する。

④策定した事業計画において、実行中に発展した場合には小規模事業者経営発達支援融資制度や経営革新計画承認の活用を支援する。

##### <目標>

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
フォローアップ支援対象	2	12	12	12	13	13
経営革新計画作成件数	1	2	3	3	4	4
小規模事業者経営発達支援融資制度活用件数	0	2	2	2	2	2

#### 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

##### <現状と課題>

従来実施してきた調査では、個々の小規模事業者の商品・サービスの販路開拓に活用できる項目を捉え切れなかった。今回、本事業では、当地域において特に支援が必要とされる業種・地域の小規模事業者が自らの商品・サービスの新たな販路開拓等持続

的な発展に取り組めるように、顧客ニーズの調査を実施する。

#### ＜方針＞

個社支援を実施する小規模事業者の取扱っている商品・サービスを調査対象として顧客ニーズを把握し、販路開拓や売上げ向上、新商品の開発に結びつける。

当町は、町名の由来にもなった曹洞宗の大本山永平寺といった観光資源があり、年間約58万人の観光客が訪れる県を代表する観光地である。一方で、観光客が買い求めるお土産物は、町外の菓子店の商品に偏っており、せっかくの地域資源が十分に浸透していない。ついては、当地域の特産品（主に精進料理に用いられる「ごまどうふ」、「そば」、「コシヒカリ」、「豆腐製品」他）の販路開拓を目的に、需要動向調査を実施し当該特産品を製造販売する小規模製造販売業者を支援する。

また、年度毎に支援する品目、調査する場所を決定し、調査を実施する。

#### ※想定される特産品の品目

・ごまどうふ、そば、コシヒカリ、漬物、つくだ煮、ピクニックコーン製品、醤油製品、ふくこむぎ製品、みそ製品 他

#### ◆門前商店街や道の駅を訪れる観光客（B to C）を対象とした調査

##### 〈概要〉

門前商店街や道の駅を訪れる観光客（B to C）を対象に、顧客（一般消費者）ニーズを把握するため、以下の調査項目で支援対象事業者個社に着目した需要動向調査を実施し、小規模事業者の製造・販売する特産品についてのアンケート調査により得られた情報の収集、整理、分析を行う。また、同様のアンケートを個社支援する小規模事業者にも調査し、顧客ニーズとのギャップを認識できるようにする。

##### 〈調査項目〉

観光客の属性、匂い・香り、味、食感、見た目、価格、主な食べ方、調理方法を個社が製造販売する特産品別に収集する。その他品目に応じて適宜調査項目を事業者と協議して決定する。

##### 〈1社あたりの調査数〉

50件

##### 〈調査手段〉

北陸新幹線の金沢開業、中部縦貫自動車道の整備により交通網が整備され、都市圏からの観光客数が当地域商工会管内で増加傾向にあるなか、当町へ訪れる観光客を対象に、小規模事業者が製造した特産品についてのアンケート調査を実施する。

#### ◆都市圏の展示会等の来場者（B to B）を対象とした調査

##### 〈概要〉

都市圏の展示会等の来場者（B to B）を対象とし、顧客（バイヤー）ニーズを把握するため、以下の調査項目で支援対象事業者個社に着目した需要動向調査を実施し、小

規模事業者の製造・販売する特産品についてのアンケート調査により得られた情報の収集、整理、分析を行う。また、同様のアンケートを個社支援する小規模事業者にも調査し、顧客ニーズとのギャップを認識できるようにする。

〈調査項目〉

来場者の属性、匂い・香り、味、食感、見た目、価格、主な食べ方、調理方法、他商品との比較、想定される売場（百貨店、高級スーパー、地元）、取扱いの条件を個社が製造販売する特産品別に収集する。その他品目に応じて適宜調査項目を事業者と協議して決定する。

〈1社あたりの調査数〉

50件

〈調査手段〉

都市圏で開催されるグルメ&ダイニングスタイルショー（東京）やニッポン全国物産展（東京）に出展する際にも、来場者（主にバイヤー）に対してのアンケート調査を隔年で実施する。

〈成果の活用〉

調査結果及び情報収集結果は、経営指導員等と専門家が共同して分析を行い、調査した特産品を製造販売する小規模製造販売事業者に提供し、事業者が顧客ニーズとのギャップを認識し、改善するための新商品開発や販路開拓、事業計画策定の参考資料として活用してもらう。

〈目標〉

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
調査する特産品数	5	20	10	20	10	20
個社支援件数 （食料品製造業）	5	20	10	20	10	20
アンケート調査する場所（BtoC）	—	門前商店街	道の駅	門前商店街	道の駅	門前商店街
アンケート調査する展示会（BtoB）	—	グルメ&ダイニングスタイルショー（東京）	—	ニッポン全国物産展（東京）	—	グルメ&ダイニングスタイルショー（東京）

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

〈現状と課題〉

当町では、曹洞宗大本山永平寺のネームバリューを活かした永平寺ブランドを掲げた商品・製品の取り扱い事業者はあるものの、企業間の連携が取れておらず、需要開拓や情報発信、営業活動など、相乗効果が発揮された取り組みは実施されていない。

さらに、地域内の小規模事業者の多くは、主に近隣地域を商圈としていたため、人口

減少や大型店等の進出により売上減少に歯止めが掛からず、新たな需要の開拓や掘り起こしに向けた効果的な取り組みも行ってこなかったことから、依然として厳しい経営状況となっている。

また、商工会による販路開拓支援においても商談会や展示会の紹介や周知にとどまっておらず、小規模事業者の売上増加や利益確保につながる効果的な支援とはなっていない。

#### <方針>

小規模事業者の多くが目指しているところである売上増加や新規顧客の獲得について、多様な需要動向に合った商品やサービスを提供する機会を増やすために、顧客ターゲットを意識した展示会や商談会への出展による販路開拓を支援する。また、商談成立率の向上を目指し、出展前後の個別指導、専門家活用による個社支援も実施する。

さらにメディアを活用した情報発信により、消費者やバイヤーなどに広く認知してもらうことで新たな販路開拓へと繋げていく。

#### <手法・手段・内容>

##### ①商談会・展示会への出展促進による販路開拓支援

需要動向調査を踏まえて、業種・ターゲット市場毎に支援対象先を選定し、商談会・展示会・地域連携交流イベントへの参加を促進し、ビジネスチャンスの拡大の機会を提供する。

・出展する展示会・商談会等

展示会・商談会の名称等	ターゲット市場	支援対象
ニッポン全国物産展 (全国商工会連合会主催)	全国の百貨店、バイヤー、 一般消費者	・事業計画策定事業者 ・都市圏向けの商品開発や販路開拓を目指している小規模事業者
グルメ&ダイニングスタイルショー (株式会社ビジネスガイド社主催)	全国の百貨店、バイヤー	・事業計画策定事業者 ・都市圏向けの商品開発や販路開拓を目指している小規模事業者
ふくいやる気ネットワーク ビジネスマッチングフェア (福井県商工会連合会主催)	県内を中心に新たな取引先を 求める企業	・事業計画策定事業者 ・試作品や新商品・サービスの開発・販売を検討している小規模事業者
しんきんビジネス商談会 (福井信用金庫主催)	北陸三県を中心に新たな取引先を 求める企業、一般消費者	・事業計画策定事業者 ・試作品や新商品・サービスの開発・販売を検討している小規模事業者
地域連携交流イベント (永平寺町広域連携交流会主催)	近隣の一般消費者	・事業計画策定事業者 ・商品やサービスについて消費者からの声を聞きたい小規模事業者



## ②展示会、商談会の側面的支援による販路開拓支援

### ・販路開拓計画の策定支援

全国各地で多くの展示会や商談会が開催されており、自社の顧客ターゲットに合った展示会や商談会に出展し、商談成立にむけ効果的な成果を得るために、出展する展示会や商談会の選定、出展する商品、パッケージ等について、専門家との事前相談により、販路開拓計画を策定する。

### ・出展前の個別指導支援

展示会、商談会開催による販路開拓の場の提供に加え、来場者へのアプローチ、プレゼンテーション、アフターフォローの方法、商談シートの作成等、展示会、商談会前のサポートを支援し、出展の効果を高める。

また、商談会ではバイヤーから商品改良につながる助言をもらえる絶好の機会であることから小規模事業者が情報収集できるよう事前に質問項目を検討する等、出展目的を明確にできるよう支援を行う。

### ・出展後の個別指導支援

小規模事業者が参加した後にバイヤーや消費者の意見を参考に商品改良に向けた支援を行う。商品改良に向けたアドバイスをいただいた場合には、その原因を小規模事業者と経営指導員と一緒に考え、改善策を検討する。さらに商品改良とあわせてターゲット市場の再設定や需要調査の支援が必要な場合には専門的な知識が必要となることから専門家派遣制度を活用する。

また、経営指導員としてはバイヤーからいただいた売れる商品への改良等の情報を他の小規模事業者にもフィードバックすることで地域産品全体の商品力・商談力の向上を支援する。さらに、関係の構築ができたバイヤー等と連携し、市場動向に合わせた商品開発等の情報提供を実施する。

## ③各種メディアを活用した情報発信による販路開拓支援

支援した小規模事業者の商品、サービス、製品等について広く周知し、認知度の向上を図るため、地元新聞社（福井新聞、日刊県民福井等）ならびにテレビ局（福井放送、福井テレビ、NHK、こしの国ケーブルテレビ）に情報提供するとともに、取材等が受けられるよう働きかける。それにより、メディアでの商品露出を図り、地元での認知度向上、さらにはブランディングの支援へと繋げていく。

ただし、小規模事業者が独自でパブリシティを行ってもその発信力は弱いため、プレスリリース原稿の作成支援だけでなく、地域の情報として本商工会から定期的に情報発信を行い、パブリシティとして取り上げられる確実性を高めていく。

また、専門家を招聘し、プレスリリースについて、掲載する情報、見せ方、キャッチフレーズの指導等、自社のプレスリリース力の向上についても個社支援を実施する。

### <効果>

・今までは、商談会や展示会の紹介や周知にとどまっていたが、業種・ターゲット市場毎に展示会、商談会開催の情報を提供するなど改善を行い、小規模事業者に対し幅広い商談機会を提供することにより、新しい販路の開拓が期待できる。

・小規模事業者の出展や商談に向け、販路開拓計画の策定、商談ツールの整備や商品力向上等に取り組むなどの工夫を行い、出展の効果を高めることにより、商談成功率の向

上が期待できる。

・小規模事業者が展示会、商談会に出展後、改善策の検討・他の小規模事業者と情報共有するなどの工夫を行うことにより、地域産品全体の商品力・商談力の向上が期待できる。

・各種メディアを活用した情報発信を行うことにより、小規模事業者の多くが課題となっている情報発信力を身につけ、商品やサービスの認知度向上と売上増加が期待できる。

#### <目標>

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
情報提供する展示会・商談会件数	3	5	5	6	6	6
販路開拓計画策定支援件数	0	2	2	4	4	4
出展前後の個別指導件数	0	10	10	12	12	12
商談成立件数	0	3	3	5	5	5
プレスリリース指導件数	0	10	10	12	12	12
メディア掲載件数	0	5	5	6	6	6

## Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

### <現状と課題>

これまで当商工会では、地域経済活性化のための事業を実施するにあたり、関係機関と連携を行ってきた。ただし、連携はその都度、一過性のもので、小規模事業者に継続的な好影響を及ぼすことは少なく、小規模事業者の事業に好循環をもたらしているとはいいがたい状況であった。

その反省も踏まえ、平成27年11月より、町内の各種団体（商工会、町、観光物産協会、農業協同組合、漁業協同組合、社会福祉協議会、シルバー人材センター）で構成する「広域連携交流会」を組織したが、情報交換の枠組みを作っただけにとどまり、互いの経営資源、情報、技術を共有・展開させるまでには至っておらず、地域経済の活性化に十分に寄与できていない。

### <今後の取組と効果>

現状と課題を踏まえ、既存の広域連携交流会の機能を拡充・発展させ、今後は意見や情報交換など関係者間での意識の共有を図り、地域ぐるみで地域経済全体の活性化の方向性（特産品開発、流入客増加対策、定住促進策等）を検討する。

また、検討した地域経済活性化の方向性を踏まえ、各種団体で一過性のイベントとなっていた従来の事業を見直し、小規模事業者の販路拡大を目的とし事業の持続的発展につながるための「地域連携交流イベント（仮称）」を開催し、町内外の幅広い層への浸透を図る。

### <事業内容>

・永平寺町、永平寺町観光物産協会、永平寺町農業協同組合、九頭竜川中部漁業協同組合、永平寺町社会福祉協議会、永平寺町シルバー人材センター、永平寺町ブランド戦略

推進委員会で組織する「永平寺町広域連携交流会」を年間4回程度開催し、町の魅力を活かした地域経済活性化策を検討する。本会議は、当町の分野や業種の異なる団体等で構成し、一般住民をも巻き込んだ関係者間での意識の共有を行い、地域ぐるみで経済活性化事業の展開を目指す。

・当町は、曹洞宗の大本山永平寺、福井県最大の河川・九頭竜川、教育・学術研究機関の福井大学・福井県立大学といった多様な地域資源に恵まれている。永平寺町広域連携交流会では、それぞれの異なる視点から共有する地域資源の活用方法を検討し、永平寺町ブランド戦略を確立させ、小規模事業者を持続的に発展させる環境整備を図る。

・永平寺町広域連携交流会が実施主体となり、すべての構成団体がそれぞれの持つ個性、強みを発揮した活性化イベントを一堂に開催する。商工会は、産業フェア部門を担うなど、各団体が得意とする分野の活性化イベントを受け持ち、来場者層を様々に拡大させて小規模事業者の売上拡大、販路開拓に確実につなげる。

#### <目標>

項目	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
会議開催回数	1	4	4	4	4	4
活性化イベント開催回数	0	1	1	2	2	2
来場者数	0	5,000	7,000	15,000	20,000	20,000

### Ⅲ. 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

#### 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

これまで関係機関（永平寺町、金融機関、永平寺町観光物産協会等）と行ってきた情報交換は、経済状況や市場動向などの表面的な情報交換にとどまっていた。今後は、地域の経済動向や需要動向、支援ノウハウ等について、小規模事業者の支援能力の向上につなげる明確な目的を持って情報交換を行う。

①県内の同一ブロック内にある福井東商工会、福井北商工会、福井西商工会は、県都福井市に隣接し、地理的、人口分布的に当商工会と類似しており、同様の課題を抱えていることが想定される。同様な課題解決に向けた地域経済動向や需要動向の精度を高めるために、年間4回程度の情報交換の場を設けるほか、事案に応じたタイムリーな連携を取り、支援ノウハウや支援の現状について積極的な情報交換を行う。

②福井県商工会連合会との連携を図り、県内商工会の経営支援責任者の経営指導員で構成する経営支援会議（四半期毎開催）において、福井県内商工会地域での経済動向、需要動向、支援の現状、支援ノウハウについて情報交換、情報共有を行う。

③日本政策金融公庫の出張相談所として年間2回、一日公庫を開催しており、その機会を活用し、公庫事業統轄、融資課長、地域担当者と当商工会事務局長、経営指導員をメンバーとして、公的政策金融を通じた支援ノウハウに対する情報交換会を行い、当商工会の支援能力の向上を図る。

④地域金融機関（福井銀行、福邦銀行、福井信用金庫、越前信用金庫）が公的制度融資の申し込みに来訪するときは、金融機関担当者との面談の時間を取り、対象事業者への支援情報、地域経済動向について情報交換を行い個社支援につなげる。

⑤年間2回、永平寺町との懇談会を開催しているが、要望事項の協議にとどめず、町内経済動向、事業者の動向、観光入込客数等の情報交換で、小規模事業者支援に有益な情報の共有を図る。

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

商工会職員には、これまで経営改善普及事業における各種の知識・情報の取得を目的に、福井県商工会連合会にて研修会が開催されてきた。小規模事業者を取り巻く環境は変化しており、企業の支援ニーズも高度化・専門化している。

そこで、福井県商工会連合会が主催する研修の参加に加え、全国商工会連合会が実施しているWEB研修の受講を行う。また(独)中小企業基盤整備機構の主催する研修に経営指導員・経営支援員が年間1回以上参加することで、売上や利益を確保することを重視した支援能力の向上を図っていく。

### <参加する具体的な研修会>

#### ・経営計画策定研修

これまで、小規模事業者の事業計画策定の支援は、補助金の採択や経営革新の認証を受けるための支援となっていた。小規模事業者の持続的発展のため、経営状況の分析や需要を見据えた事業計画策定支援を行う必要があり、演習を取り入れた研修に参加することで、実効性が高い事業計画策定支援力を養成する。

#### ・マーケティング力向上研修

これまで、小規模事業者の直面した問題への対応にのみ当たってきたが、小手先の対応ではなく、地域の経済動向や需要動向に対応し小規模事業者の抜本的な問題解決を図らなければならない。売上の増加や利益の確保につながる支援能力を養成するため、マーケティングの思考を取り入れ、売れる商品の発想法や販売方法を支援できる能力を身に付ける。

#### ・販路開拓支援研修

これまで、新規需要開拓のための支援は、展示会の参加の斡旋にとどまり、その時だけのものとなり小規模事業者の事業に好循環をもたらすことができていなかった。地方の小規模事業者が持つ地域の特性を活かした商品の販路開拓のため、理論だけでなく成功例に基づく実践的な研修で、地域資源を活かした商品を売れる商品にする支援に必要な要素を身に付ける。

#### ・創業・第二創業支援研修

これまで、創業・第二創業の支援は、場当たりに取り組んでいたため、目立った実績が表れていなかった。新規創業者に対して、創業を確実に成功させるために、創業支援研修に参加し、基礎知識を習得することで初期相談対応力を強化し、創業セミナーの成功ノウハウを習得することで創業支援品質を向上させ、効果的な創業支援体制を整える。

#### ・商工会WEB研修

小規模事業者の支援にあたり、基礎的な知識・情報の維持のために受講する。

### <情報の共有化に関すること>

習得した支援ノウハウ及び小規模事業者の分析結果等を組織内に構築するため、週に

一度、経営支援員を含めた定期ミーティングを実施し、経営カルテの入力並びに週間行動報告書による報告で、指導・助言内容、情報収集方法を共有化していく。

ここで活用する経営カルテは、福井県商工会連合会の統一システムであり、クラウド上で当商工会の全職員が情報を共有できるデータベースとなっている。その経営カルテを用いた経営指導員と経営支援員との合同定期ミーティングで、支援事例・成功事例を研究することによって、経営指導員個人に蓄積しがちで属人的になりやすい指導・助言方法等を全職員が効果的に共有化することができ、支援ノウハウを組織としての財産に築き上げる。

また、職員の異動や退職でノウハウが分断しないよう専門職務担当制（労務、税務、金融）から複数職務担当制に移行し、OJTや複数職員で問題に取り組むことにより、職員全体で支援能力の強化を図る。

連携支援機関である福井県商工会連合会の支援とともに、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。

### 3. 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

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、以下の方法により年1回評価・検証を行います。

- ①監事会（上半期、下半期）で進捗状況の確認を行います。
- ②行政、金融機関、外部中小企業診断士の専門家を交えた、商工会経営戦略委員会において、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行います。
- ③理事会において、評価・見直しの結果を決定し、承認を得ます。
- ④事業の成果・評価・見直しの結果については、総代会へ報告します。
- ⑤事業の成果・評価・見直しの結果を当商工会のホームページ（<http://www.eiheiji-shokokai.jp/>）で計画期間中公表します。
- ⑥事業の成果・評価により、会長・事務局長により事務分掌の見直しを行います。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

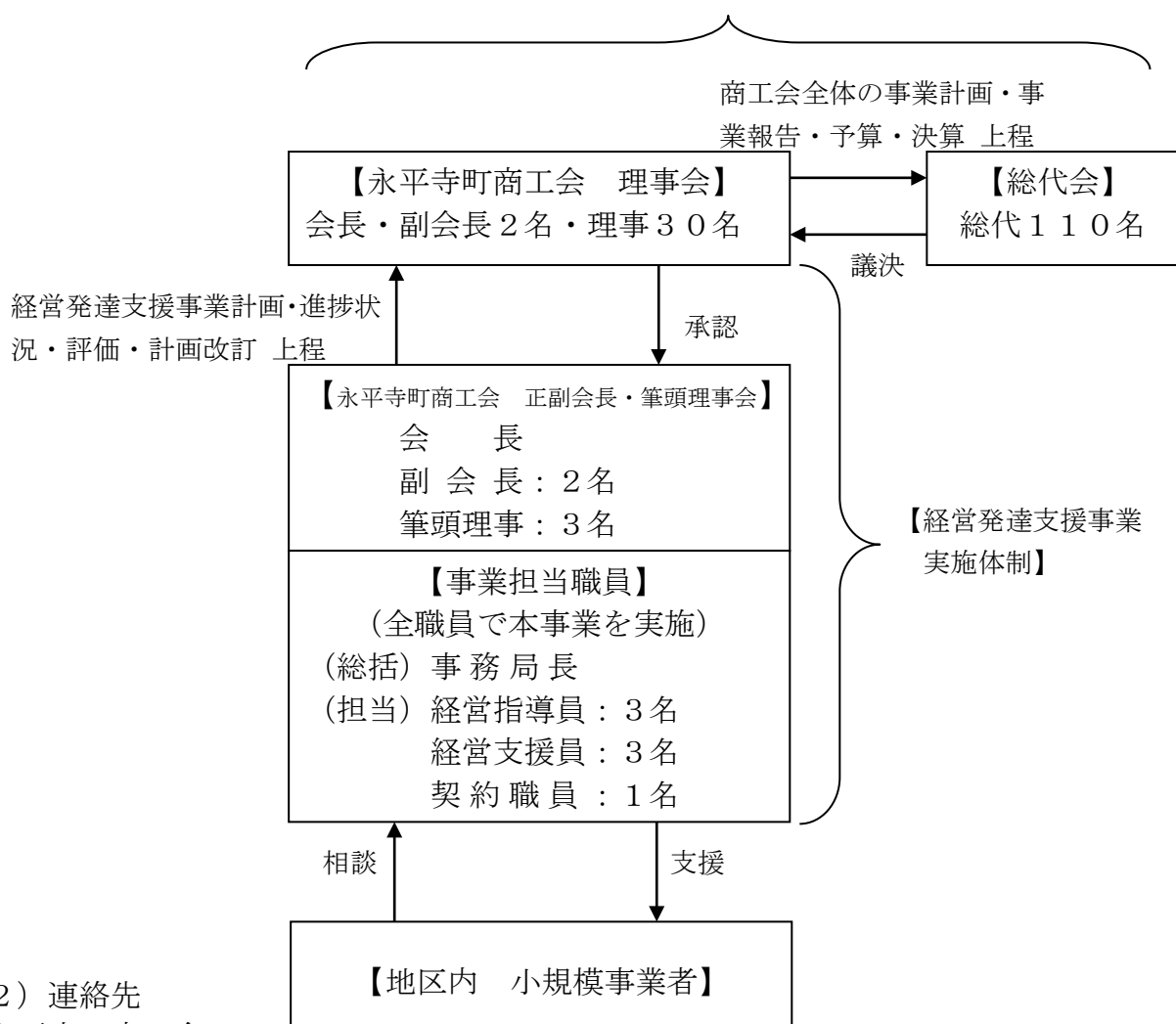
経営発達支援事業の実施体制

(平成 29 年 1 1 月現在)

(1) 組織体制

平成 29 年度より全支所を廃止した。小規模事業者が不利益にならないように、職員が 1 日当たり 3 事業所の巡回指導を実施する。

【永平寺町商工会全体の組織体制】



(2) 連絡先

永平寺町商工会

住所 〒910-1133 福井県吉田郡永平寺町松岡春日 1 丁目 15 番地

電話 0776-61-0456 F A X 0776-61-3434

ホームページ : <http://www.eiheiji-shokokai.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)

	平成 30 年度 (30年4月以 降)	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度	平成 34 年度
必要な資金の額	4, 0 0 0	4, 0 0 0	7, 0 0 0	7, 2 0 0	7, 2 0 0
経営発達支援事業 各種調査費	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0
セミナー開催費	4 0 0	4 0 0	4 0 0	6 0 0	6 0 0
展示商談会開催費	3, 0 0 0	3, 0 0 0	6, 0 0 0	6, 0 0 0	6, 0 0 0
連携会議開催費	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0

(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、県補助金収入、町補助金収入、手数料等収入、各種事業収入、 本事業実施にあたり活用可能な委託事業費

(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)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地域の経済動向調査に関する事業 永平寺町内経済動向調査の調査表作成・分析</li> <li>・ 経営状況の分析に関する事業</li> <li>・ 事業計画策定後の実施支援に関する事業 専門的課題への対応</li> <li>・ 事業計画策定支援に関する事業 事業計画策定セミナーの開催 事業承継計画の策定支援</li> <li>・ 需要動向調査に関する事業 需要動向調査の分析</li> <li>・ 新たな需要の開拓に寄与する事業 展示会、商談会の側面的支援による販路開拓支援</li> <li>・ 地域経済の活性化に資する取組に関する事業 永平寺町広域連携交流会</li> <li>・ 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事業</li> <li>・ 経営指導員等の資質向上等に関する事業</li> <li>・ 事業の評価及び見直しをするための仕組み 事業の評価・見直し案の提示</li> </ul>		
連携者及びその役割		
連携者（名称、住所）	代表者	役割
福井県商工会連合会 福井市宝永 4-9-14	佐飛敏治	エキスパートバンク事業等の各種専門家派遣制度を活用して、地域の経済動向調査、需要動向調査、経営状況分析、事業計画策定支援を連携して行うことにより、事業者の経営力向上を図る。



福井県中小企業診断士協会 坂井市丸岡町熊堂 3-7-1-16	津田均	専門家として、小規模事業者の幅広い経営課題に対して、豊富な知識と経験を基に課題解決を連携して行うことにより、事業者の経営力向上を図る。
永平寺町 永平寺町松岡春日 1-4	河合永充	行政として、総合振興計画等における情報提供及び地域活性化に関する各種事業との総合調整を行い、地域の取り組みを支援する。
永平寺町観光物産協会 永平寺町東古市 7-11-5	山本平	当町の分野や業種の異なる団体等で永平寺町広域連携交流会を組織し、一般住民をも巻き込んだ関係者間での意識の共有を行い、地域ぐるみで経済活性化事業の展開を目指し、町の魅力を活かした地域経済活性化を推進する。
永平寺町農業協同組合 永平寺町諏訪間 47-27-1	鈴木喜代宏	
九頭竜川中部漁業協同組合 永平寺町松岡葵 1-101	吉田廣秀	
永平寺町社会福祉協議会 永平寺町石上 27-27	多田博幸	
永平寺町シルバー人材センター 永平寺町松岡室 27-1	山元攝	
日本政策金融公庫福井支店 福井市西木田 2-8-1	土橋勝利	政府系金融機関として、小規模事業者に対する制度融資によって金融支援を行うほか、情報交換会議を開催し、効果的に関係機関同士の情報共有をバックアップする。
福井銀行松岡支店 永平寺町松岡葵 2-103	荒木健一	地域の金融機関として、町内小規模事業者に対する制度融資によって金融支援を行うほか、情報交換会議を開催し、効果的に関係機関同士の情報共有をバックアップする。
福邦銀行松岡支店 永平寺町松岡春日 1-31-2	大島勇紀	
福井信用金庫松岡支店 永平寺町松岡葵 2-92	安原慎吾	
越前信用金庫北郷支店 勝山市北郷町伊知地 54-38	三屋祐治	

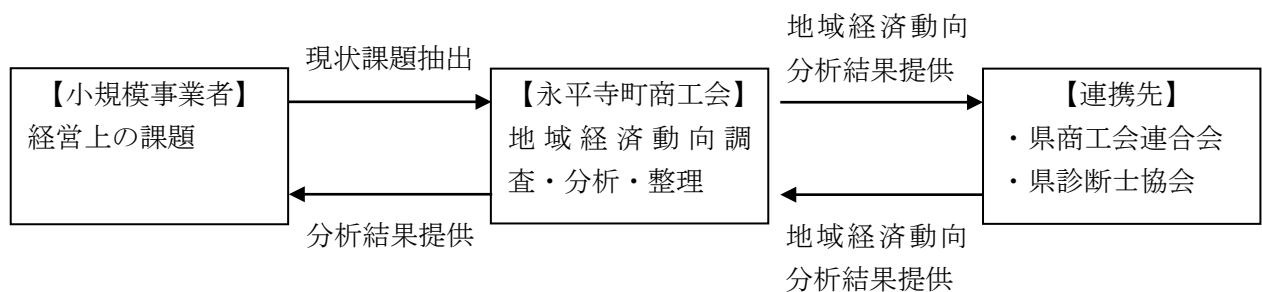
#### 連携の必要性と効果

地域経済全体の底上げを図るためには、行政をはじめ各産業間の連携による効果的・効率的な事業運営が求められる。

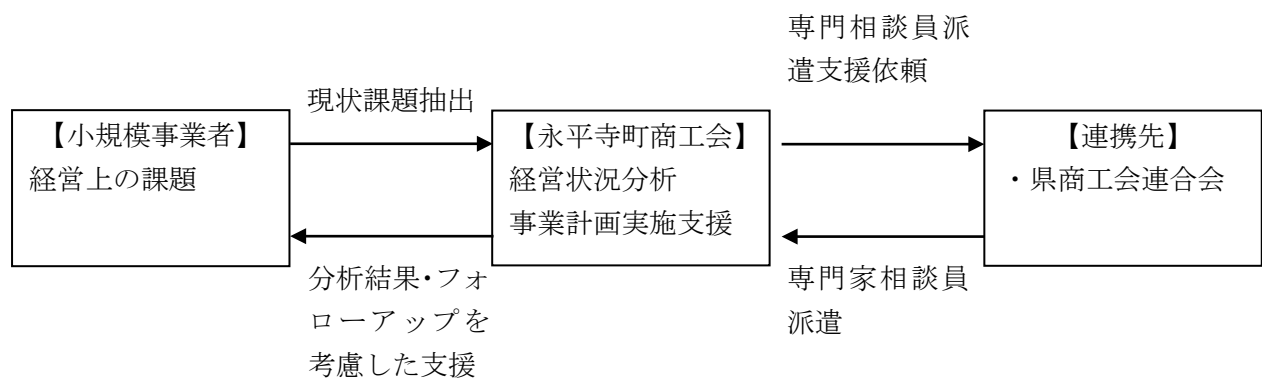
今回の事業実施にあたり、行政をはじめ観光物産協会、農業協同組合、漁業協同組合、社会福祉協議会、シルバー人材センター等で組織する「永平寺町広域連携交流会」を組織し、今後の地域活性化の方向性について検討するとともに、各々の組織の所管する範囲において検討結果を踏まえた事業展開を行うほか、各事業において連携する各組織が共通する課題に互いのノウハウを活用しながら取り組みを行うことで、効率的な運営が可能となり、情報共有を進めていくことで地域全体への浸透度も高まることが期待される。

### 連携体制図等

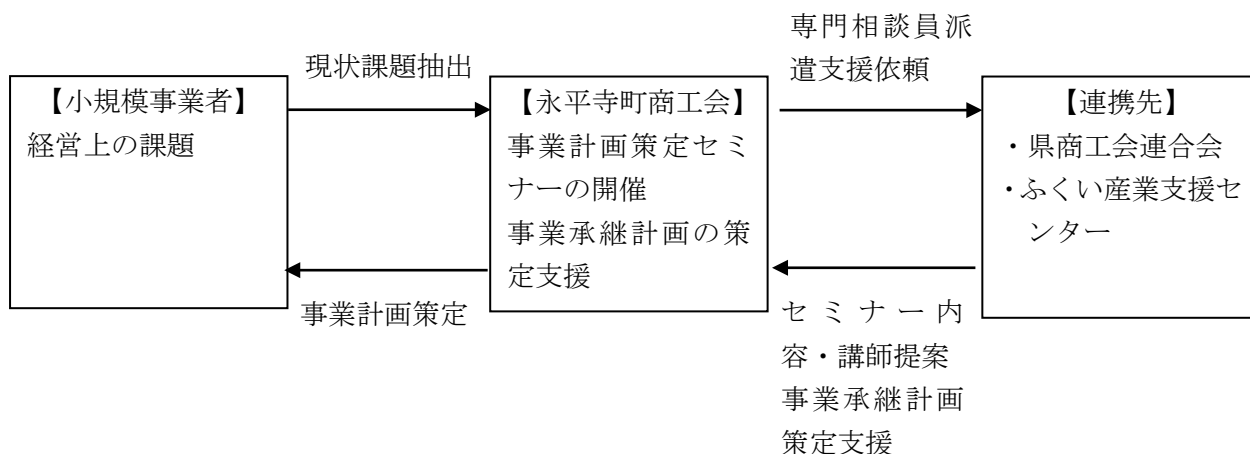
- ・地域の経済動向調査に関する事業（地域経済動向調査 調査表作成・分析）



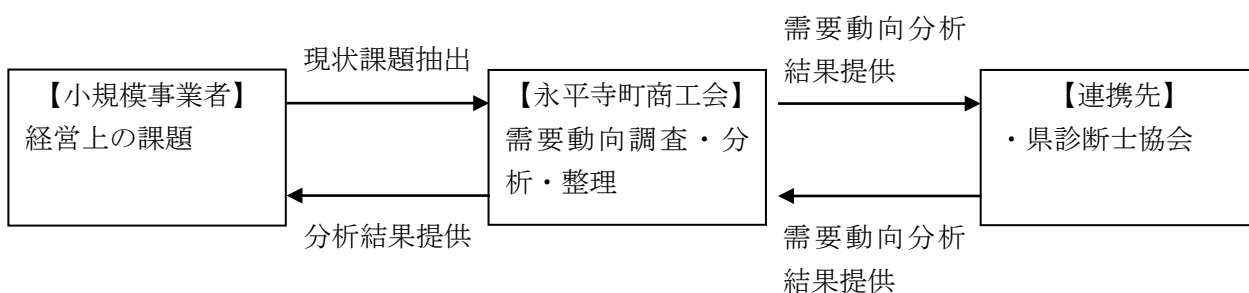
- ・経営状況の分析に関する事業
- ・事業計画策定後の実施支援に関する事業（専門的課題への対応）



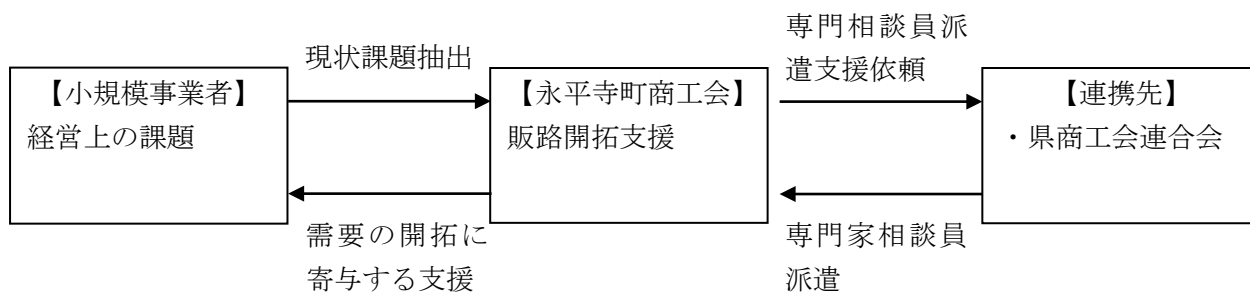
- ・事業計画策定支援に関する事業  
(事業計画策定セミナーの開催、事業承継計画の策定支援)



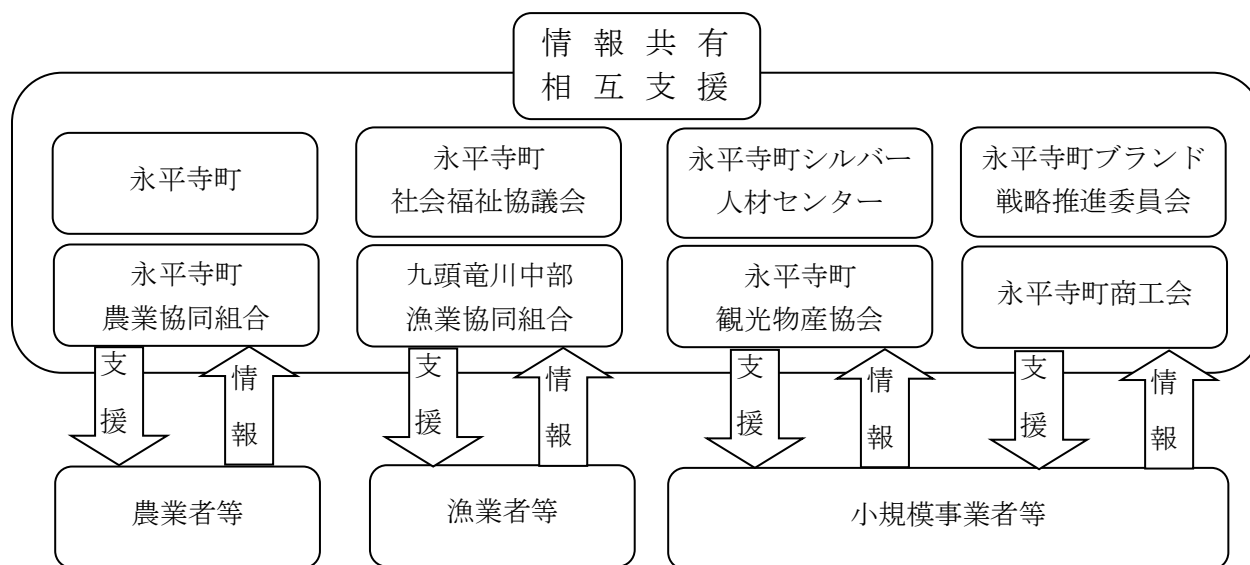
- ・需要動向調査に関する事業 (需要動向調査の分析)



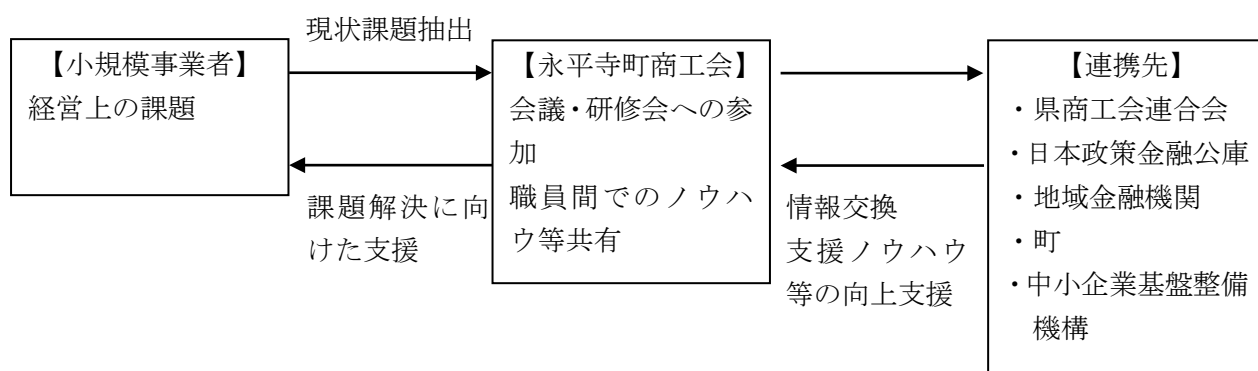
- ・新たな需要の開拓に寄与する事業  
(展示会、商談会の側面的支援による販路開拓支援)



- ・地域経済の活性化に資する取組に関する事業（永平寺町広域連携交流会）



- ・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事業
- ・経営指導員等の資質向上等に関する事業



・事業の評価及び見直しをするための仕組み（事業評価・見直し案の提示）

