

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	越前町商工会（法人番号 6210005008284） 越前町（地方公共団体コード 184233）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①小規模事業者との対話と傾聴を通じた事業計画策定支援</p> <p>②事業計画策定後の進捗状況把握や実施支援の強化</p> <p>③事業承継支援と創業者育成支援</p> <p>④経営力強化のための新たな需要開拓・DX推進支援</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること</p> <p>地域経済の総合的分析等を実施し、管内小規模事業者に対し、より有益な情報提供と事業計画策定支援の参考データとして有効活用する。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること</p> <p>対象事業者の商品やサービスに特化した的確な需要動向の情報収集を実施し、調査・分析結果を提供することで、妥当性・納得性のある事業計画策定及び新商品開発、既存商品のブラッシュアップにつなげる。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること</p> <p>経営状況分析の具体的な方法とその重要性を広く周知するとともに、定量・定性両面からの、より高度で専門的な経営状況分析を実施することで、個々の事業者に応じた経営課題の解決と事業計画策定につなげる。</p> <p>4. 事業計画の策定支援</p> <p>DX推進セミナーや事業計画策定セミナーの開催により、競争力維持・強化の必要性や事業計画策定の重要性の理解促進を図り、経営者の真の課題を設定をした事業計画の策定支援を実施する。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援</p> <p>策定した事業計画について、定期巡回・窓口相談等により進捗状況を把握するとともに、必要に応じて専門家等によるフォローアップを行う。</p>

	<p>6. 新たな需要の開拓支援</p> <p>展示会・商談会出展やE Cサイト利用、SNSによる情報発信を支援することで、既存の商圏にとらわれない販路開拓につなげる。</p>
<p>連絡先</p>	<p>越前町商工会</p> <p>〒916-0215 福井県 丹生郡越前町 織田4 2 - 5 4</p> <p>TEL:0778-36-0800 FAX:0778-36-1128</p> <p>e-mail:echizen@shokokai-fukui.jp</p> <p>越前町 商工観光課</p> <p>〒916-0192 福井県 丹生郡越前町 西田中1 3 - 5 - 1</p> <p>TEL:0778-34-8720 FAX:0778-34-1236</p> <p>e-mail:syoukou@town.echizen.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

【現状】

<地域特性等>

◆立地

・越前町は、平成17年2月に4町村(旧朝日町・旧織田町・旧越前町・旧宮崎村)が合併して誕生。福井県嶺北地方の西端に位置し、東西17.8km、南北17.2km、面積152.96km²で、西は日本海に面し、東は鯖江市、南は越前市、南越前町、北は福井市にそれぞれ接している。(図表1参照)



図表1：越前町立地図

- ・地勢的には、その大半が丹生山地に属し、全体的に標高は高く、沿岸部から北部にかけて500m級の山々が連なっており、東部に広がる越前平野を除けば中央部の織田盆地や宮崎盆地などに小規模な平地を残すのみである。
- ・町内地区(合併前町村)間で標高差が大きく、積雪量等の気候条件が大きく変わる。

◆人口推移

- ・越前町の令和4年10月1日現在の人口は20,413人で、昭和60年の26,128人から継続的に減少しており、全国的な傾向よりも早い段階から人口減少が進んでいる。
- ・地区別の人口推移は、朝日地区が微増となる一方、越前地区では他地区に比べて人口減少が顕著である。また、越前地区は国の過疎指定を受けている。
- ・年齢3区分別人口割合の推移は、30歳代以下の人口減少が顕著である一方、高齢化の進行により60歳以上の人口は増加している。

◆交通

- ・越前町内に鉄道はないが、2つの民間事業者が運行するバス路線があり、越前町北部から福井駅(福井市)方面と、越前町南部・海岸方面から神明駅(鯖江市)・武生駅(越前市)方面をつないでいる。また、越前町では、町内各地区を繋ぐコミュニティバスを運行している。
- ・町が令和元年に実施したアンケートによると、95%が自家用車(家族送迎を含む)を移動手段としており、公共交通の利用率は低い。

<管内商工業の現状>

◆管内商工業者数及び小規模事業者数

当商工会地域は越前町内全域であり、各年4月1日現在の管内商工業者数及び小規模事業者数は下表のとおり。平成29年と令和4年の商工業者数及び小規模事業者数を比較するといずれも4ポイント程度の微減に留まっている。(図表2参照)

図表2：越前町商工会管内商工業者数及び小規模事業者数

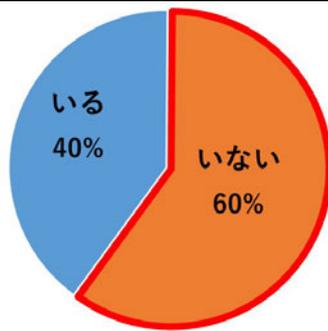
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊	サービス業	その他	合計
H29	商工業者数	280	242	22	225	126	131	38	1,064
	小規模事業者数	276	224	19	216	126	131	30	1,022
R04	商工業者数	255	223	20	198	125	119	80	1,020
	小規模事業者数	241	216	19	190	125	119	74	984

◆管内商工業全体の現状

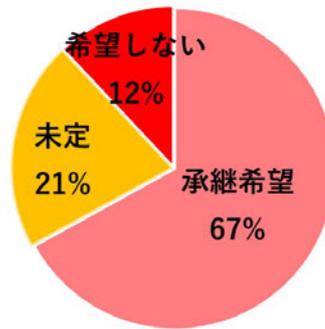
- ・当商工会会員に対して実施した事業承継診断では、経営者年齢は60歳以上が78%と大部分を占めており、80歳以上が30%近くで最も多く、全国及び県内商工会と比較しても高齢化率が著しい。(図表3参照)
- ・経営者が60歳以上のこれらの事業者のうち、後継者がいない事業者が60%であるが、事業承継を希望する事業者は67%、未定の事業者は21%となっている。(図表4、5参照)
- ・県内都市部に近い朝日地区は新規創業が多いが、他地区の新規創業はごくわずかである。
- ・合併前の町村単位でそれぞれが独立した基幹産業を形成していた経緯から、地区間の経済交流が乏しい。
- ・原材料等価格高騰や最低賃金の継続的上昇等により、経費が高騰している。



図表3：経営者年齢の分布 (県内会員・全国)



図表4：60歳以上の事業者
後継者有無



図表5：後継者のいない60歳超事業者
事業承継の意志

◆業種別の現状

◇建設業

- ・管内建設業者は、下請けや孫請けの一人親方や従業員若干名程度の大工が大半を占める。
- ・地区内で比較的規模の大きい事業者からの仕事を請け負う事業者が多く、地区内交流が盛んである。
- ・開業する若手は増加傾向にある一方、事業者の高齢化による廃業がそれを上回るスピードで進んでおり、業界全体として人手不足とそれによる長時間労働が問題となっている。

◇製造業

- ・ECによるB to C販売及び域外B to B販売の増加や、ITを活用した生産性向上に取り組む傾向が顕著な一方、DXを推進する知識やノウハウが不足している。
- ・朝日地区の「眼鏡」「繊維」「木工家具」や、宮崎地区の「越前瓦」は合併前の基幹産業であったが、海外安価製品との競合により需要が低迷し、事業者数は減少している。

◇商業

- ・織田地区及び朝日地区に商店街を形成しており、両商店街共通の商店振興組合が販促活動を実施しているが、両商店街ともに空き店舗が多く、商店が点在する形となっている。
- ・域内外大型店、量販店の台頭や、管内人口減少により、個人商店の売上は減少傾向にある。
- ・個店経営者の高齢化、後継者不在が著しい。

◇観光業

- ・「越前がに」「越前水仙」といった知名度の高い観光資源のほか、「越前焼」「劔神社」「幸若舞」といった歴史文化資源、越前加賀海岸国定公園をはじめとする豊かな自然など、観光資源が豊富である。
- ・越前地区は、全国的に有名な「越前がに」の福井県随一の水揚げを誇る越前漁港を有し、漁期には全国から多くの観光客が訪れる。

- ・観光客入込数は、コロナ禍の影響もあり、令和元年2, 257千人、令和2年1, 509千人、令和3年1, 316千人と近年は減少傾向にある。

【課題】

◆管内商工業全体の課題

- ・経営者の高齢化、後継者不在が顕著であり、管内小規模事業者が第三者承継を含めた後継者の確保及び育成ができるような事業承継が急務である。
- ・消費人口が減少するなか、地区内のみならず、管内全体での経済交流の促進及び地域外からの消費獲得も重要な課題である。
- ・人口減少による売上減少や人手不足、原材料等高騰による経費増といった厳しい経営環境に対応するための経営基盤強化、DX推進、生産性向上も大きな課題である。

◆業種別の課題

◇建設業

- ・人手不足と長時間労働が常態となっている状況を打破するため、DX推進による業務効率化や生産性向上が急務である。
- ・地区内での請負に留まらず、新分野への進出や、新たな収益確保の柱の構築といった経営体質の根本的な改善が課題である。

◇製造業

- ・競争が激化する中で、原材料費等の高騰により、利益確保が難しくなっており、DX推進による生産性向上や新たな販路の確保が課題である。

◇商業

- ・管内人口は長く減少が継続していることから、地区内にとどまらず、地区外や地域外からの消費獲得に向けた個々の競争力や情報発信の強化が重要な課題である。
- ・商店が点在する現状においては、地域経済活性化に向け、空き店舗の活用や第三者承継を含めた新規創業の推進も大きな課題である。

◇観光業

- ・越前町内で観光客が最も多く訪れるのは越前地区であり、越前がにの漁期に集中することから、周遊性を向上させ、豊富な観光資源を活用して通年型観光として町内全域に波及させることが課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

少子高齢化・人口減少が加速する中、域内需要の減少が進み、管内小規模事業者の事業存続基盤が大きく揺らいでいる。今後、事業が存続していくためには、域内のみならず域外への販路開拓が重要となる。また、新たなビジネス構築や生産性向上の取り組みもより一層必要となる。

こうした経営課題の解決に向け、通年で交流人口を増加させ、域外からの消費獲得につながるような魅力ある商品・サービスを提供できる事業者の育成を目指す。さらに、県・町・金融機関等と連携しながら、後継者育成による事業承継、新分野進出、生産性向上といった支援を実施することで、地域経済の強化を図る。

② 第二次越前町総合振興計画後期基本計画との連動制・整合性

越前町では平成28年度から令和7年度の10年間を期間とした第二次越前町総合振興計画を策定しているが、その実行性を高めるため、5年ごとに前期・後期に分け、計画を策定しており、後期基本計画において商工業の振興として「町内企業の後継者サポート」「新技術・新製品の開発推進」、新規産業の育成として「意欲ある人材の創業支援」に取り組んでいる。また、特産品・越前ブランドの魅力向上として「特産品の宣伝・流通・販売の拡大」「新たな特産品の開発の促進」にも力を入れている。

これらの越前町が実施する取り組みは、前述の「① 10年程度の期間を見据えて」で述べた管内小規模事業者の振興のあり方と大きく連動するものである。

③ 商工会としての役割

管内小規模事業者を取り巻く経営環境が一段と厳しくなる中、越前町商工会では第二次越前町総合振興計画後期基本計画の連動性・整合性を踏まえ、行政・専門家・金融機関と連携し、管内小規模事業者の経営基盤強化を図ることで地域経済の活性化に寄与する。

また、定期的な巡回訪問等による信頼関係構築と課題提起を行うことで、経営者自身が当事者意識を持って能動的に行動できる自立した小規模事業者の育成に取り組むことを当商工会の役割とする。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記「(1) 地域の現状及び課題」と「(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を踏まえ、管内小規模事業者の経営基盤強化を通じた地域経済の活性化に寄与するため、越前町商工会では経営発達支援事業の目標を以下のとおり設定する。

①小規模事業者との対話と傾聴を通じた事業計画策定支援

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、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営上の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置いた対応に努め、本質的課題を反映させた事業計画策定支援を行う。

②事業計画策定後の進捗状況把握や実施支援の強化

事業計画の遂行をフォローしていく上においても将来的な自走化を目標に置き、事業者との対話を通じて、事業者自身が深い納得感と当事者意識を持って、策定した事業計画を自らが遂行していくための伴走支援を行う。

③事業承継支援と創業者育成支援

事業者の高齢化、それによる廃業が進む中で、事業者の維持拡大のため後継者の確保と創業者の掘り起しが必要であり、そのために事業承継支援と創業者育成支援に取り組む。

事業承継あるいは創業の段階から、自社の現状認識や事業計画の重要性を意識出来るような支援に努める。

④経営力強化のための新たな需要開拓・DX推進支援

原材料等高騰による経費増や消費人口減少といった厳しい経営環境の中、現状維持では利益確保は難しい状況にある。また、人口減少が進む中、人手不足の対処法としての新規雇用は、採用から育成に多大な費用と時間を要するため、小規模事業者にとってハードルが高い。

そこで、小規模事業者の販路開拓・業務効率化等による競争優位性の確立を図ることで経営力を強化するため、新たな需要開拓支援及びDX推進支援を行う。

また、新たな商品の開発やブラッシュアップ支援を行うことで、付加価値を高めるとともに、展示・商談会出展による取引先模索やPR活動により事業者の知名度を高め、外部からの受注機会創出の支援を行う。

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5年4月1日～令和10年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者との対話と傾聴を通じた事業計画策定支援

実現性の高い事業計画の策定支援に向け、計画策定の必要性を啓蒙するセミナー等の開催や、専門家の積極的活用を実施する。また、支援者である職員においても、事業者自らが当事者意識を持った計画が策定できるよう、積極的な知識習得に努めることで、小規模事業者の持続的発展を支援する。

②事業計画策定後の進捗状況把握や実施支援の強化

経営指導員が実施する計画的な巡回訪問等で、継続したフォローアップを実施する。フォローアップは画一的なものではなく、事業者の事業計画の内容や進捗状況により臨機応変に対応し、必要に応じて専門家と連携するなど迅速・柔軟な支援を行う。

③事業承継支援と創業者育成支援

事業承継支援においては、福井県事業承継・引継ぎ支援センター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、第三者承継を含めた円滑な事業承継の推進を図る。

また、創業者育成支援では国・県・町の施策を活用し金融機関・専門家と連携して支援する。

④経営力強化のための新たな需要開拓・DX推進支援

新たな需要開拓支援においては、特に地域外消費を獲得するために、都市圏や管外で開催される展示・商談会への出展支援と合わせ、ホームページやECサイト構築支援、SNSを活用した情報発信支援を行うことで、事業者の知名度向上を図り、既存の商圈にとらわれない県内外への販路開拓につなげる。

また、キャッシュレス化、オンライン商談、電子帳簿保存法への対応等、専門家とも連携し、個々の事業に応じたDX化を支援する。

1. 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

①現状

中小企業庁（全国商工会連合会）からの受託事業として、製造業・建設業・小売業・サービス業の各業種の管内15事業者に対し、四半期ごとに「中小企業景況調査」を実施しているのみであり、管内小規模事業者に対し広く情報提供は実施していない。

また、国のビッグデータや関係機関からの経済関係調査データは一部事業計画策定の基礎資料として参考に行っているのみである。

②課題

「中小企業景況調査」には有益な情報もあるが、管内小規模事業者に対し広く提供できておらず、情報提供の仕組み作りが課題である。

また、地域の経済動向調査は中小企業景況調査のみとなっているため、国が提供するビッグデータ（「RESAS」(地域経済分析システム)等)を活用して地域経済の総合的分析等を実施し、管内小規模事業者に対し、より有益な情報提供と事業計画策定支援の参考データとして有効活用することも課題である。

(2) 目標

内 容	公表方法	現行	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	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等を集中投下し、小規模事業者の経営力向上を目指すため、「RESAS」を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【分析手法】経営指導員等が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【分析項目】・地域経済循環図⇒地域のお金の流れを生産、分配、支出の三段階で分析

・From-to分析（滞在人口）⇒人の動き等を分析

・産業構造マップ⇒稼ぐ力等、産業ごとの現状を分析

②景気動向分析（中小企業景況調査）

既存の「中小企業景況調査」を継続し、管内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を実施する。

【調査手法】 経営指導員の巡回訪問により調査票を配付・回収

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

【調査項目】 月毎売上額、前年同期・前期との比較、売上単価、売上数量、資金繰り、今期及び来期の設備投資、直面している経営上の問題点等

（4）調査結果の活用

調査結果は、ホームページや商工会機関誌に掲載し、管内小規模事業者に広く周知を図り、管内小規模事業者の地域経済の現状把握につなげる。

また、経営指導員等の巡回指導を行う際の参考資料とし、経営分析や事業計画策定支援に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】

現状では、展示会出展時における商品アンケート調査及び各種補助金等の申請時に必要な場合の個別的な需要動向調査にとどまっている。調査結果は限られた地域で収集したデータであり、サンプル数も少ないことから、分析内容が不十分であり、需要動向の把握には至っていない。

【課題】

対象事業者の商品やサービスに特化した的確な需要動向の情報収集を実施する。また、調査・分析結果を活用し、商品開発等の参考にするとともに、妥当性・納得性のある事業計画策定に繋げる。

（2）目標

内 容	現行	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
商談会等におけるアンケート調査対象事業者数	—	4者	8者	12者	16者	20者
調査件数／者	—	20件	20件	30件	40件	50件

(3) 事業内容

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」といった大規模な展示商談会や、福井県商工会連合会等が開催する地場の商談会に出展し、来場するバイヤーに対してアンケート調査を実施する。調査結果を分析した上で出展事業者にフィードバックし、新商品開発や既存商品のブラッシュアップに活用してもらう。

なお、展示商談会の出展者の業種は、食料品メーカー、雑貨メーカー、工芸品メーカーなどを想定している。

【調査手法】 来場したバイヤーに対し、経営指導員等が聞き取り調査を行う。

【サンプル数】 展示会に来場したバイヤー50人

【調査項目】 「味」、「機能」、「使いやすさ・使用感」、「商品デザイン」、「パッケージデザイン」、「訴求性」、「価格」、「容量」、「取引条件」等

【結果の活用】 調査の分析結果は、経営指導員が出展事業者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】

小規模事業者の経営状況分析は、金融支援、補助金申請、労務・税務相談等の際に都度行っているものの、経営状況分析の必要性を小規模事業者自身が理解していない。

現状を踏まえ、経験と勘による場当たりの経営を行っている事業者が多く、定期的な経営状況の把握、また、それによる事業状況見直しを行っている小規模事業者は少ない。

【課題】

経営状況の把握と分析の必要性の認識がまだまだ希薄であるため、経験と勘以外の経営手法の理解促進を図る。

また、これまで金融支援や補助金申請時等に経営状況の分析を行っているが、中小企業診断士等の専門家と連携し、より掘り下げた現場で活用できる分析を行うことで、個々の事業者に応じた経営課題の解決を図る。

(2) 目標

内 容	現行	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経営分析セミナーの開催	1回	1回	1回	2回	2回	2回
②経営分析事業者数	20者	40者	50者	60者	60者	80者

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

年1回、講師を招聘し、経営分析セミナーを開催する。本会会員を中心に管内の小規模事業者に対し、広く意識喚起を行い、経営状況分析の具体的な方法とその重要性とについて事業者の理解を深めるとともに、経営分析を行う事業者の掘り起こしを行う。

【開催内容】経営状況分析の具体的な方法とその重要性

【講師】中小企業診断士、税理士等の専門家

【募集方法】チラシを作成し、会員事業者に対する郵送、ホームページ掲載、巡回・窓口相談時に案内で周知

【参加者数】15名程度

②巡回訪問、窓口相談を通じた経営状況分析の実施

中小企業診断士等の専門家と連携し、定量・定性両面からの、より高度で専門的な経営状況分析を実施する。特に定性面については、経営者自身がよく考え、当事者意識を持って取り組むべきことに腹落ちできるよう、対話と傾聴を重視したヒアリングを実施する。

【支援対象】巡回訪問や窓口相談時における金融支援を受けた事業者、事業計画策定者、税務相談を受けた事業者、経営分析セミナー参加等意欲的な事業者

【分析項目】定量面：財務諸表を元に同業種の経営指標との比較による収益性、効率性、安全性、生産性、成長性分析

定性面：SWOT分析等による自社の強み、弱み、機会、脅威の分析

【分析手法】・経済産業省の「ローカルベンチマーク」の活用や財務分析シートの活用
・中小企業診断士等の専門家と小規模事業者へのヒアリングの実施

(4) 分析結果の活用

経営状況の分析により小規模事業者の現状を把握し、分析結果を小規模事業者へフィードバックすることで事業計画策定等、事業目標の明確化に活用する。

また、分析結果をデータ化して保管し、内部共有することで、担当者変更が行われた際にも円滑に継続して小規模事業者支援を実施できるような体制構築に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現状においては、経営状況の分析と同様、事業計画策定について意義や重要性を認識している事業者は少ない状況にある。

当会としては、補助金申請時や金融支援時において、経営状況分析を踏まえ、事業計画策定支援や事業計画策定の必要性を指導している。しかし、主体的に計画を作成する事業者は少なく、経営指導員等が主導して計画策定を行っているのが実情である。

【課題】

事業計画策定の意義や重要性の認識が希薄であるため、小規模事業者自身が事業計画策定の重要性を認識する必要がある。

また、補助金申請・獲得においてのみ事業計画策定が必要と認識されている場面もあるため、補助金申請のみならず、事業運営・経営改善等、平時においても計画策定の必要性について小規模事業者の理解を図る必要がある。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性の理解促進を図るため「事業計画策定セミナー」を、また、厳しい経営環境の中で生き抜くための競争力維持・強化を図るため、加速するデジタル・トランスフォーメーション(DX)に関する意識の醸成や基礎知識の習得、DX化に向けた取組推進のために「DX推進セミナー」を実施し、「5. 経営状況の分析」において経営分析を行った事業者や巡回訪問、窓口による相談事業者の事業計画策定を目指す。また、小規模事業者の経営改善のため、「地域の経済動向」や「需要動向」を踏まえ、より実現性の高い事業計画の策定を支援していく。

実施する各種セミナーを通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどに気づき、現状を正しく認識した上で、分析に基づいて、事業者自身が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むために、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

(3) 目標

内 容	現行	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	—	1回	1回	2回	2回	2回
②事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	2回	2回	2回
③事業計画策定事業者数	15者	20者	40者	50者	60者	80者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催・専門家派遣の実施

DXに関する意識の醸成と基礎知識の習得及びDXに向けたITツールの導入等の取組推進のためにDX推進セミナーを開催する。

【開催内容】DX総論、DX関連技術や具体的な活用事例の紹介、SNSを活用した情報発信方法、ECサイト利用方法等

【講師】ITコーディネータ、DX活用実績のある中小企業診断士等の専門家

【開催回数】年1回程度

【募集方法】チラシを作成し、会員事業者に対する郵送、ホームページ掲載、巡回・窓口相談時に案内にて周知

【参加者数】15名程度

また、セミナーに参加した事業者や、DXに取り組もうとしている小規模事業者に対しては、必要に応じて専門家派遣を実施する。

【支援対象】DX推進について意欲の高い小規模事業者

【支援内容】DXに向けたITツールの導入方法に対する助言等

【講師】ITコーディネータ、DX活用実績のある中小企業診断士等の専門家

【回数】事業者ごとに随時

【募集方法】セミナー開催時や巡回訪問・窓口相談時に周知

②事業計画策定セミナーの開催

補助金申請や金融支援を受ける際はもとより、創業や販路開拓、経営課題解決等、事業運営・経営改善においても事業計画策定の必要性の理解促進を図るため、事業計画策定セミナーを開催する。

【開催内容】事業計画の役割、事業計画策定に必要な経営環境の分析手法、事業計画策定の具体例等

【講師】中小企業診断士等の専門家

【開催回数】年1回程度

【募集方法】チラシを作成し、会員事業者に対する郵送、ホームページ掲載、巡回・窓口相談時に案内にて周知

【参加者数】15名程度

【支援手法】事業計画策定セミナーの受講者に対し担当経営指導員を定め、外部専門家と連携して確実に事業計画の策定につなげる。

③事業計画策定支援

経営分析を行った事業者や、セミナー参加者、補助金申請相談者、創業者及び創業予定者等に対し、個々の事業者の状況に応じて現状と課題、市場動向、需要動向、経営戦略等を明確にし、より実現性の高い事業計画策定となるよう、中小企業診断士等専門家や金融機関等と連携し支援していく。支援においては、経営者の適切な内発的動機付けにつながるよう気づきや腹落ちを促すよう意識し、経営者の真の課題を設定をした事業計画の策定を目指す。

【支援対象】経営分析を行った事業者、補助金申請・金融相談者、創業者及び創業予定者

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】

限られた人員の中、事業計画を策定した事業者に対して、継続的に広くフォローアップできておらず、事業計画策定者の中でも限られた一部の事業者においてのみフォローアップが行われているのが現状である。

補助金申請の際に事業計画策定支援を行った小規模事業者については、補助金獲得が目的となっている事業者が極めて多く、商工会の支援としても、補助事業期間中の遂行支援や補助事業終了後の報告書類作成支援といった限定的なものとなっている。

【課題】

事業計画を策定した一部の小規模事業者だけでなく、継続して広くフォローアップが可能となるような支援体制を構築する。

補助金の獲得が主な目的となっている事業者については、事業計画の実行が不完全な可能性もあるため、相談段階より事業計画策定の意義・重要性及びそれに伴って着実に履行していくことが必要であることの理解促進が図られるよう意識付けが必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の内容や進捗状況により、巡回訪問の回数や連絡頻度を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調に進捗していると判断し、巡回訪問の回数や確認頻度を減らしても支障ない事業者を見極めたうえで、事業者ごとのフォローアップの頻度を設定する。

事業者の自走化を意識し、事業主自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じて自ら良く考えること、事業主と従業員が共に作業を行うことで当事者意識を持って取り組むこと等、事業計画の進捗フォローアップを通じて事業者へ内発的動機付けを行い、潜在力の引き出し、発揮に繋げる。

(3) 目標

内 容	現行	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
フォローアップ対象事業者数	15者	40者	40者	40者	40者	40者
頻度(延回数)	—	160回	160回	160回	160回	160回
売上増加等の目標達成事業者数	—	4者	4者	6者	8者	10者
利益率5%以上増加の事業者数	—	4者	4者	6者	8者	10者

(4) 事業内容

事業計画策定を支援した小規模事業者や創業者に対して、巡回訪問や窓口相談によるフォローアップを行い、事業計画の進捗状況を確認する。

その頻度については、事業計画策定を支援した小規模事業者・創業者に対して四半期に1度とする。ただし、事業者からの申出等により臨機応変に対応する。

進捗状況について大きくズレ(概ね6割未満の進捗状況)が発生している場合、必要であれば事業計画見直し等、事業者の状況に応じて臨機応変に対応するとともに、中小企業診断士等の専門家と連携してフォローアップを実施していく。

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】

当商工会では、各種補助金申請や外部専門家によるパンフレット等作成、展示会・商談会の紹介、展示会出展費用の一部補助等、事業者自身の事業意欲に基づき取り組んでいるが、支援先は一部の小規模事業者と限定的である。

また、IT等を活用したDXによる販路開拓については、巡回訪問や窓口相談、各種補助金申請相談等の際、DXによる販路開拓手法の情報を提供しているものの、「高齢である」、「知識が無い」、「DXは複雑な印象があり抵抗がある」等の理由により、関心は示されず、取り組みは進んでいない。

【課題】

支援先が一部の小規模事業者に限られている現状があり、より幅広い小規模事業者の販路開拓を図るため、小規模事業者が取り扱う商品やサービスについて、広報PRすることにより新規取引先獲得や新たな需要創出につなげる必要がある。

また、DXを活用した販路開拓の取り組みが進んでいない現状において、新たな販路開拓にはDX推進が必要であることを理解・認識してもらい、DXについて複雑な印象で抵抗があるという理由等で避けられるということがないよう、取り組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

積極的な事業展開に取り組む個社の需要開拓を強化することで、地域内の社会的・経済的な牽引事業者を育成するべく、大都市圏のバイヤー等との商談会参加や展示会出展による販路開拓支援を実施していく。

また、DXを活用した販路開拓支援として、ホームページ作成やECサイトの利用、SNSによる情報発信等に関して、専門家を交えながら基礎知識習得からより高度なものまで活用できるよう支援を行うとともに、セミナー開催等により広く周知を図る。

(3) 目標

内 容	現行	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展示会やビジネス商談会への参加事業者数	—	4者	8者	12者	16者	20者
売上額／者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
商談件数／者	—	2件	4件	6件	8件	10件
成約件数／者	—	1件	2件	3件	4件	5件
②Go o p e（グーペ）による販売促進支援事業者数	—	4者	6者	8者	8者	8者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%
③SNSによる販売促進支援事業者数	—	4者	6者	8者	8者	8者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①展示会やビジネス商談会への参加（B t o B、B t o C）

経営分析を実施し事業計画を策定して新事業や新商品開発、販路開拓に取り組む小規模事業者を中心に、大都市圏において展示会・商談会出展支援を実施する。

B t o B関連として、東京、大阪等大都市圏におけるバイヤーとのマッチング商談会への参加支援を実施する。また、B t o C関連として、例年200社以上の出展、延来場者数数十万人という全国商工会連合会が主催し、東京池袋サンシャインシティにて開催される「ニッポン全国物産展」等大規模展示会への出展支援を実施し、販路開拓につなげる。

なお、参加する展示会やビジネス商談会については、支援企業の目的や属性によって効果が変わるため、年度ごと、支援企業ごとに選定する。

【支援対象】事業計画の策定を支援した全ての事業者、事業承継者、創業者、若手経営者（特に既存商品の見直しや新商品開発を行っている小規模事業者）

②G o o p e（グーペ）による販売促進支援（BtoC）

管内小規模事業者の主な商圏は近隣に限られていることから、販路拡大に向け自社の情報を積極的に発信しするためにホームページをはじめとするITの活用が欠かせない。そのため、商工会が提供するホームページ作成サービスである「G o o p e（グーペ）」を活用することで、インターネット販売に新規参入するなど、地域の小規模事業者の販路開拓を支援する。

【支援対象】事業計画の策定を支援した全ての事業者、事業承継者、創業者、若手経営者（特に販路や顧客の新規獲得を目指す小規模事業者）

③S N Sによる販売促進支援（BtoC）

現在の商圏を広げ販路や顧客の新規獲得を目指す小規模事業者に対し、SNSマーケティングに詳しい専門家と連携し、宣伝効果を向上させるための販売促進を支援する。

【支援対象】事業計画の策定を支援した全ての事業者、事業承継者、創業者、若手事業者（特に販路や顧客の新規獲得を目指す小規模事業者）

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】

正副会長会議等を通じて、事業の実施状況、事業成果、事業評価、見直し案を提示しているのみであり、外部の専門家等の第三者を交えた客観的な評価を受ける仕組みは出来ていない。

【課題】

本会幹部および事務局の内部関係者による協議が中心となっており、今後は中小企業診断士等の専門家等、外部の第三者を交えた客観的な評価を受ける仕組みを設ける必要がある。

（2）事業内容

外部有識者として中小企業診断士、自治体より越前町商工観光課長、実施者として法定経営指導員を含む商工会職員からなる「検証協議会」を年1回以上開催し、以下の方法により、事業の実施状況、成果の評価・見直しを行うPDCAサイクルの構築を図る。

1) 正副会長会議への報告・方針決定

「検証協議会」の結果を、正副会長会議で報告し、方針を決定する。

2) 理事会への報告

事業の成果・評価・見直しの結果については、理事会へ報告し、承認を受ける。

3) ホームページへの掲載

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で公表し、計画期間中は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において、福井県商工会連合会が開催する「基本能力研修」への年1回以上の参加に加え、インターネットを利用した経営指導員等WEB研修の受講、税務署や労働局主催の税務・労務関係の研修等にも参加しているが、受講する研修内容に偏りがある場合や、研修内容についても形式上の報告にとどまっており、組織全体として研修効果を楽しんでいるとは言い難い。

【課題】

受講者個々の知識習得にとどまるのではなく、支援に必要な様々な情報について共有を図る必要がある。

また、各職員が支援能力の向上等に努め、事業者支援の際に能力を活かせるような体制構築が課題である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

当会職員全員の支援能力向上を図るため、以下の講習会等に積極的に参加する。特に管内商工業者全体の喫緊の課題である事業承継、経営基盤強化、生産性向上の支援能力向上については、計画的に経営指導員を派遣する。

【基本能力研修】

経営指導員等の支援能力の一層の向上のため、福井県商工会連合会が開催する「基本能力研修」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【経営力再構築伴走支援研修】

対話と傾聴による相談者に寄り添った対応力を磨き、事業者の潜在力を引き出すような支援スキルを磨くため、中小企業大学校が開催する「経営力再構築伴走型支援研修」に経営指導員を積極的に派遣する。

【事業承継セミナー】

経営者の高齢化、後継者不在に伴う後継者の確保及び育成が経営上の課題として強く認識されている中、M&Aに代表される第三者承継を取り入れる必要がある。こうした中、事業承継支援を必要とする事業者の掘り起こしや、事業承継専門支援機関と連携したスムーズ支援方法を学ぶため、「事業承継セミナー」へ積極的に参加する。

【DX推進に向けたセミナー】

小規模事業者がDX化を進める前提として、IT化・デジタル化を図り、IT利活用に慣れている必要があるが、その状態に到達していない事業者も多い。そこで、IT化実現と、それに続いたDX化に向けた支援能力強化のため、「DX推進に向けたセミナー」へ積極的に参加する。

②OJTによる資質向上

経営指導員の指導先での実務的な指導力を向上させるために、専門家派遣時等は職員が同席して支援することで専門家の指導手順や対話手法を学び、実務的指導力を高め、スキルアップに繋げる。

③DX推進への対応

喫緊の課題である管内小規模事業者事業者のDX推進への対応にあたり、経営指導員および経営支援員が事業者に応じた支援を可能にするため、IT専門家派遣時の職員同行や、中小企業大学校やふくいDXオープンラボ等が開催するDX推進に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーに参加することで、DXに関する知識習得及び支援スキルの向上を図る。

④コミュニケーション能力向上への取り組み

激しく変化する経営環境の中、支援者（職員）は、支援に関する知識の習得、支援ツールの提供はもとより、小規模事業者の潜在力を引き出す高いコミュニケーション能力が要求される。この能力の獲得・向上のため、相談・助言能力向上のためのセミナーに参加する。また、豊富な支援経験や知識を有する経営指導員が事業者の支援対応の際に経験の浅い職員等が同席し、ノウハウ・指導手法を学ぶことで、理論・実践の両面からコミュニケーション能力向上に努める。

⑤支援ノウハウ等を組織内で共有する仕組み

事業者支援を実施した際には、基幹システムの経営カルテに随時入力し、当該事業者における直近の経営状況・支援の内容等の基本情報について、経営指導員のみならず、職員全員が共有できる体制を整える。

また、経営分析・事業計画策定・金融・販路開拓・補助金申請等事業者支援に関するデータを電子化し、担当外の職員についても情報を容易に共有できるような仕組み作りを行う。

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】

福井県商工会連合会をはじめ、県内商工会とも定例の会議等の場において定期的に情報交換を実施している。また、日本政策金融公庫、地域内金融機関、丹南広域観光協議会、越前町町観光連盟と連携し、情報交換を行っている。しかし、より具体的で高度な支援事例やノウハウ等の情報交換に割く時間は限られている。

また、地域外の消費者動向・ニーズの変化等の情報把握が手薄い状態である。

【課題】

高度な経営支援のノウハウ等に関する情報の共有については、十分とは言えない状況であることから、さらなる連携強化を図り、支援機関全体の支援能力の向上につなげていく必要がある。

また、地域外の情報把握についても、これまで以上に金融機関や専門家との連携を強化していく必要がある。

(2) 事業内容

小規模事業者の新たな需要開拓への取り組みを支援するため、以下の事業を行い、各会議で、意見交換、情報交換した内容について、小規模事業者にその情報のフィードバックを行い、次の活動に繋げられるような支援を行っていく。

①福井県商工会連合会・県内商工会との情報交換（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、支援ノウハウ、補助金・助成金の内容、今後の支援における課題等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支援につなげる。

②日本政策金融公庫との情報交換（年2回）

日本政策金融公庫武生支店と丹南地区の4商工会（越前町商工会、越前市商工会、南越前町商工会、池田町商工会）による「経営改善資金推薦団体連絡協議会」（年2回開催）に出席し、金融支援の現状や制度、金融支援のノウハウ等について情報交換を行い、事業者の資金繰り安定化支援に努める。

③管内金融機関との情報交換（随時）

管内金融機関（福井銀行、福井信用金庫）へ赴く、金融機関担当者が当会事務所へ訪問する際に、月1回程度は情報交換を実施することで、管内小規模事業者の動向について把握し、双方の強みやネットワークを活用した事業者支援を共同で行うことにより支援能力向上を図る。

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）

福井県や支援機関（県内商工会、商工会議所、中央会計22機関）、金融機関（福井銀行、福井信用金庫等県内10機関）、士業（福井県中小企業診断士協会、福井弁護士会等7機関）等で構成される「福井県事業承継・引継ぎ支援センター」の承継コーディネーターに対し、毎月の相談件数報告や福井県事業承継・引継ぎ支援センター開催の会議（福井県事業承継ネットワーク全体会議等）に出席することで、年3回程度、情報交換を行い、事業承継支援につなげていく。

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】

第二次越前町総合振興計画では、観光立町に向けた施策の充実を進めており、当商工会においても、町内で開催される大規模イベントの運営・企画へ参画している。また、丹南地区の観光誘客の増大に向け、丹南広域観光協議会に参加し、関係機関との連携を行っている。

【課題】

イベントの好影響は一過性であることが多く、管内小規模事業者及び観光分野の好循環につながる支援が課題である。

また、協議会で情報交換を行っているものの、その情報の活用には至っておらず、今後は協議会及び情報の有効活用が課題である。

(2) 事業内容

①町内大規模イベントへの参画（年4回）

越前町では、地区ごとに「越前陶芸まつり（宮崎地区）」・「あさひまつり（朝日地区）」・「O・T A・I・K O響（織田地区）」・「越前みなと大花火（越前地区）」といった大規模イベントが毎年開催される。当商工会においては、これらの大規模イベントの企画・運営に参画し、集客やにぎわいの創出に寄与する。

②丹南広域観光協議会での情報交換（年2回程度）

丹南地区の5市町、商工会議所、商工会、観光協会で組織する丹南広域観光協議会に参加し、観光の動向等、意見交換・情報交換を行い、地域外の消費者動向・ニーズの変化等の情報把握に努め、域外消費獲得に向けた支援に活用する。

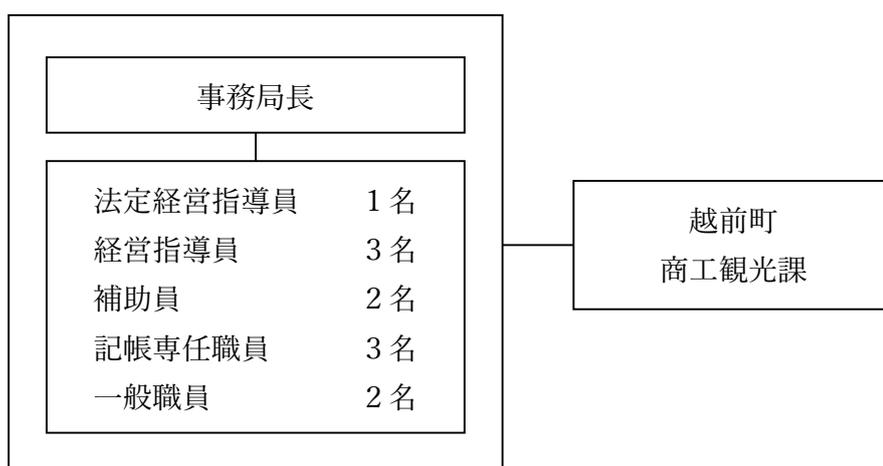
(別表2)

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4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法定経営指導員の氏名、連絡先

氏名：近藤 克弥

連絡先：越前町商工会 TEL:0778-36-0800

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)

経営発達支援事業の実施、実施に係る指導および助言、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。

(3) 商工会、関係市町村連絡先

①商工会

〒916-0215

福井県丹生郡越前町織田 42-54

越前町商工会

TEL：0778-36-0800 FAX：0778-36-1128

E-mail：echizen@shokokai-fukui.jp

②関係市町村

〒916-0192

福井県丹生郡越前町西田中 13-5-1

越前町 商工観光課

TEL：0778-34-8720 FAX：0778-34-1236

E-mail：syoukou@town.echizen.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5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
必要な資金の額	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500
調査分析事業費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
事業計画策定等 実施支援費	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
需要開拓支援費	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
支援力向上事業費	500	500	500	500	500

(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、手数料 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