

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	福知山市商工会（法人番号 4130005010779） 福知山市（地方公共団体コード 262013）
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>福知山市商工会の強みである「きめ細やかな支援ノウハウ」を活かし小規模事業者を支援するとともに、「商工業」と「農林業」の連携を強化することで地域全体の活性化を図る。</p> <p>具体的目標は以下の通りとする。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①経営分析に基づいた事業計画の策定支援、及び策定後のフォローアップ支援を強化する。 ②創業・第2創業の支援を強化する。 ③DXへの認識の向上と推進を行う。 ④商工業者と農林業者の連携を強化する。 ⑤職員の資質向上並びに情報の共有化を強化する。
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>「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とともに、福知山市企業業況調査を行い管内の景気動向を調査・分析し、公表する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>新商品の開発・改良のため、展示会・商談会でアンケート調査を行い分析結果を事業者提供。また、日経POS情報のデータを収集し提供する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>巡回相談を通じて事業者の掘り起こしを行い、経営情報の分析（定量分析・定性分析）を行い、事業計画策定に活用する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>DX推進に向けたセミナー、並びに事業計画策定セミナーを開催し、事業者自らが事業計画を策定できるよう支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>策定した事業計画が計画通り進捗するよう頻度を設定した上で定期的にフォローアップを行う。必要に応じて専門家の指導を受ける。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>展示会・商談会出展に際し、専門家による事前指導、経営支援員の当日支援、事後フォローアップを行い、より効果的な出展となるよう支援する。またDXに向けてのセミナーを開催しDXを活用した販路開拓を支援する。</p>
連絡先	<p>福知山市商工会 〒620-0301 京都府福知山市大江町河守 398 番地 TEL 0773-56-5151 / FAX 0773-56-1797 e-mail fukuchiyama-sci@kyoto-fsci.or.jp</p> <p>福知山市産業政策部産業観光課 〒620-8501 京都府福知山市字内記 13-1 TEL 0773-24-7077 / FAX 0773-23-6537 e-mail sankan@city.fukuchiyama.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〕

①福知山市の概要

福知山市は、京都府の北西部に位置し、京都市・神戸市から直線で約 60 km、大阪市からは約 70 kmの距離にある。国道 9 号線をはじめとする多くの国道や舞鶴若狭自動車道、京都縦貫自動車道、JR 山陰本線・福知山線、京都丹後鉄道など北近畿の交通の要衝となっている。

古くは 1579 年織田信長の命で丹波を平定した明智光秀が築いた福知山城を中心に城下町として栄え、北近畿の商都として発展してきた。昭和 45 年には長田野工業団地が分譲を開始し、現在は 39 社が操業しており、商工会地域においてもその下請業者が多く存在している。

平成 18 年 1 月 1 日の市町村合併により、「三和町」、「夜久野町」、「大江町」、を含めた新しい福知山市が誕生した。その後、平成 20 年 4 月 1 日には 3 つの商工会が飛び地合併し、商工会と商工会議所との併存地域となった。



	面積	人口	世帯数
商工会地域	288.33 km ² (52.2%)	10,348 人 (13.5%)	4,992 世帯 (13.7%)
商工会議所地域	264.24 km ² (47.8%)	66,236 人 (86.5%)	31,351 世帯 (86.3%)
福知山市市全体	552.57 km ² (100.0%)	76,584 人 (100.0%)	36,343 世帯 (100.0%)

(令和 3 年 3 月時点)

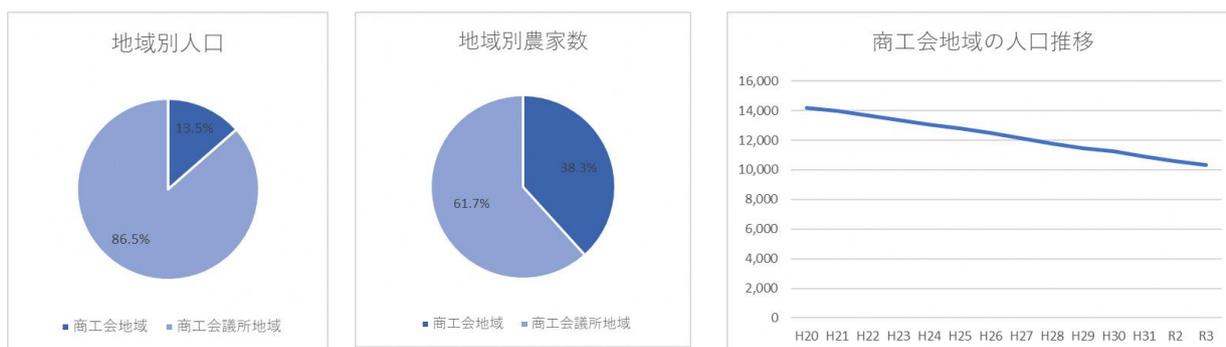
②福知山市商工会地域の概要

商工会地域は、福知山市の総面積の約 52%を占めているが、人口は 13.5%と、福知山市の中でも特に過疎化が進んでいる地域である。一方、農家数は、全体の 38.3%(平成 27 年 2 月時点)を占めており、農業を主体として形成されてきたと言える。これまでも「農林業との連携を図りながら商工業の振興」を模索してきた経緯があるが、農家の高齢化と担い手不足による農林業の衰退とともに人口減少に歯止めがかからない状況である。平成 20 年 3 月から令和 3 年 3 月までの商工会議所地域の人口減少率が 2.9%であるのに対し、商工会地域は 27.1%と極めて高く、地域力が低下してきていると言える。

過疎化が進む中ではあるが、空き家に移住し新規就農する人や廃校を活用して事業を始める事業

者も見受けられるようになってきた。加えて農業小売を始める農家も増加傾向にあり、1次製品の販売のみならず、加工品を製造販売する農家も見られるようになってきた。商工会として平成28年度からこれら農家の販路開拓に向けて支援体制を整えてきた結果、農業小売をする農家の商工会への加入者が増え始め、現在は23名が在籍している。

また、京都府農業ビジネスセンターや福知山市、JA等関係団体と連携して農業小売をする農家への支援体制を十分に整え、農商工連携及び6次産業化を推進し、1次製品を含めた京都丹波・福知山の特産品のブランド化を図り、販路開拓への支援を進めてきた。



③福知山市商工会の現状

商工会地域では、会員の高齢化や死亡による廃業が増加傾向にある一方で、移住や新規就農をきっかけに開業する事業者の相談も増えつつある。

会員数は、平成28年3月末では365名であったが、令和3年3月末は401名と36名の増加となった。これは特別会員(※2)の増加によるもので、法定会員(※1)は17名減少しているのに対し、特別会員は53名増加と5年間で特別会員の会員数は2.3倍、全会員数の23.6%を占めるようになった。新たに加入する会員の多くは既存会員からの紹介や口コミによるものである。これは、販路開拓塾など売上向上に向けたセミナーの開催、経営課題に応じた専門家の派遣や巡回相談等きめ細やかな経営支援を行ってきた結果であると考えられる

※1 法定会員：商工会地域内に事務所を有する事業者

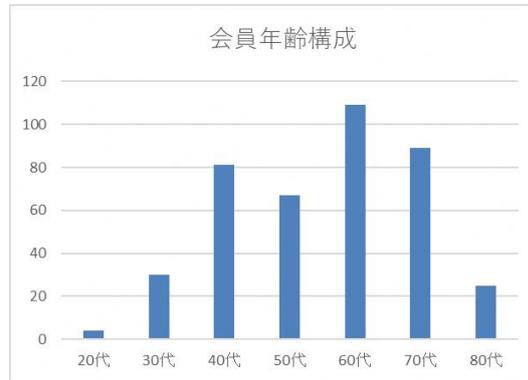
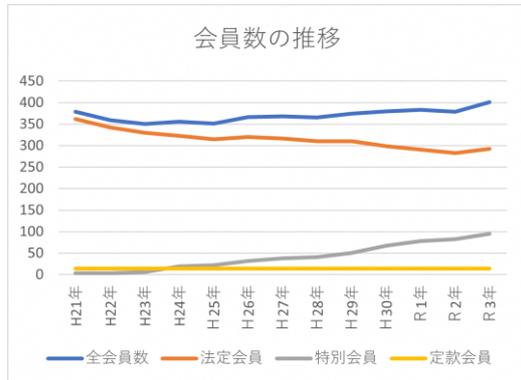
※2 特別会員：商工会地域外に事務所を有する事業者

会員事業所の代表者の年齢構成を見ると、60歳以上が55.1%を占めており、そのうち、後継者が決まっている事業者は10%と僅かで、後継者を探している事業者もいるものの、自分の代で廃業するという事業者の割合が高くなっている。この傾向が続けば10年後には、地域内事業者が減少することは避けられず、地域の経済や地域力がさらに低下することが予想される。

【業種別地区別会員数の推移】

	平成28年3月末			令和3年3月末			増減
	商工会地域	特別会員 (地域外)	合計	商工会地域	特別会員 (地域外)	合計	
建設業	76	21	97	80	47	127	30
製造業	46	1	47	45	1	46	△1
卸売業	6	0	6	2	0	2	△4
小売業	72	4	76	62	24	86	10
飲食・宿泊業	29	4	33	24	4	28	△5
サービス業	69	11	80	76	18	94	14
その他	25	1	26	17	1	18	△8
合計	323	42	365	306	95	401	36

(商工会総代会議案書及び商工会実態調査より抜粋)



【直近5年間の加入・脱退の状況】

	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和1年度	令和2年度	合計
加入	16	24	20	11	29	100
内、創業	5	4	7	6	9	31
脱退	7	18	17	15	7	64
内、廃業	6	14	14	12	3	49

当会は、合併当初から飛び地合併の弊害が出ないように、巡回指導と職員間の情報共有に力を入れており、現在も週2回オンライン朝礼、月2回経営支援員等会議を定期的、かつ継続的に行っている。そして、平成28年からは事業計画策定支援とフォローアップを行い、一定の成果は出てきているものの、未だ事業計画策定の必要性を十分に理解せず、経験と勘に頼った経営をしている事業者が多いのが現実である。創業支援に関しては、創業セミナーの開催やフォローアップを行ってきたが、創業者の大多数が商工会議所地域での創業で、管内での創業者は僅かであり、管内事業者の増加には至っていない。

【課題】

新型コロナウイルス感染症の拡大や頻発する自然災害等により消費者意識や経営環境が大きく変化する中、事業を継続していくためには、事業計画を策定し、評価・検証することで環境変化に柔軟に対応していくことが重要と考える。そのためには、事業者に対し事業計画策定の必要性を伝え、事業者自らが、仮説を立て実行、検証するPDCAサイクルを回せるようにすることが課題である。

管内の人口や事業者の減少が避けられない状況下において、地域全体を活性化するためには、空き家や廃校活用、新規就農や移住者に対する創業・第2創業を支援することで創業者を増やし、既存商工業者、農林業者との連携を促進することも課題と考える。

(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（目指すべき姿）

小規模事業者が、自社の経営資源を認識した上で、地域経済動向や顧客ニーズを把握し、経営資源を活かした事業計画を策定し、自らPDCAサイクルを回すことで持続的に発展・継続することを目指す。同時に、創業者、既存事業者が連携することで、地域全体の活性化を図る。

②福知山市総合計画との連動性・整合性

福知山市では、令和4年度からの新たなまちづくりの方針として「(仮称)まちづくり構想 福知山」の策定を予定している。その中で、“時代の変化を先取りし、地域産業の発展に貢献できるま

ち”を基本政策の一つに掲げ、既存企業の成長促進と中核企業の誘致・定着の促進による地域経済を支える製造業の振興を図るとともに、DXを活かした商業・サービス業の活性化、並びにスマート農業・稼げる農業・環境にやさしい農業の推進等を検討している。これらの取組と協働し、個社の活性化と地域資源を有効活用した面的支援による地域経済の活性化の実現に向けて、役職員一丸となって経営発達支援事業に取り組む。

③商工会としての役割

持続可能な地域経済の実現のためには、小規模事業者が中長期的な展望を視野に入れ、事業計画を策定し、仮説・実践・検証を繰り返しながら事業を行うよう支援する。また、創業、第2創業、販路開拓、情報発信、経営革新、第三者承継も含めた事業承継など、事業者の成長ステージに合わせた伴走支援を行うこととする。

当地域では、移住や新規就農を機に6次産業化に取り組む農業者が増加傾向にあることから、商工会の支援ノウハウとネットワークを活用して商工業と農林業の連携を強化し、そのシナジー効果により地域全体の活性化を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

福知山市商工会の強みである「きめ細やかな支援ノウハウ」を活かし小規模事業者を支援するとともに、「商工業」と「農林業」の連携を強化することで地域全体の活性化を図る。

具体的目標は以下の通りとする。

- ①経営分析に基づいた事業計画の策定支援、及び策定後のフォローアップ支援を強化する。
- ②創業・第2創業の支援を強化する。
- ③DXへの認識の向上と推進を行う。
- ④商工業者と農林業者の連携を強化する。
- ⑤職員の資質向上並びに情報の共有化を強化する。

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) 目標達成に向けた方針

①経営分析に基づいた事業計画の策定、及び策定後のフォローアップ支援の強化

事業計画に基づいた経営を行う事業者を発掘し、経営分析に基づいた事業計画の策定を支援するとともに、事業計画が順調に遂行できるよう定期的に訪問しフォローアップを行う。

②創業・第2創業支援の強化

創業・第2創業者に対して、セミナーや個別指導を行い支援するとともに、既存事業者と連携できる体制を構築する。

③DXへの認識の向上と推進

DXへの認識の向上と推進のためセミナーの開催や専門家による個別指導を行う。

④商工業者と農林業者との連携の強化

これまで培った支援ノウハウやネットワークを活かした販路開拓支援により、商工業者と農林業者の連携を強化する。

⑤職員の資質向上並びに情報の共有化の強化

経営支援員研修の受講やOJTの実施、情報共有により、一般職員、経営支援員（※）を含めた職員全体の経営支援能力の底上げを目指す。

※京都府小規模事業経営支援事業費補助金交付要綱により『経営指導員』は『経営支援員』と称す。

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

〔現状〕

4半期ごとに福知山市企業業況調査を行い、その結果はホームページや商工会だよりに掲載する他、巡回時の支援ツールとしてきたものの、ビッグデータを活用した商圏内の人口動態や消費者特性を踏まえたものものではなかったため、事業計画策定資料として十分な内容ではなかった。

〔課題〕

今後は、既存の福知山市企業業況調査に加え、商圏内の消費者特性や消費行動についても分析・公表することで、より事業計画策定に活用可能な内容とすることが課題である。

(2) 目標

	公表方法	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①地域の経済動向分析 公表回数	HP 掲載	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②福知山市企業業況調査 分析回数・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地域の経済動向調査

当地域における真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営支援員が「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。

【調査方法】 「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福知山市企業業況調査

管内の景気動向等の実態を把握するため、福知山商工会議所と協力し年4回、調査・分析を行う。

【調査対象】 小規模事業者（建設業、製造業、小売業、卸売業、サービス業）
150 者（内、管内 60 者）

【調査項目】 売上高、仕入高、顧客数、従業員数、資金繰り、採算、設備投資、経営課題 等

【調査手法】 調査票を持参し記入を依頼、又は経営支援員のヒアリングにより調査する。

【分析手法】 経営支援員が結果を集計し分析を行う。

(4) 調査結果の活用

調査した結果は、ホームページ及び商工会だよりで広く管内事業者等に周知する。また巡回や窓口相談において、活用方法を提案しながら提供するとともに、売上向上を目指した事業計画の策定、販路開拓や新商品開発、経営改善、創業・第2創業、経営革新等の支援の基礎資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

展示会・商談会では、バイヤーに対してアンケート調査を行い、結果を事業者にフィードバックし、商品開発や改良に活用することができた。個社の需要動向調査として、福知山市内で開催される「スイーツフェスティバル」や「福知山うまいもの展」において来場者アンケートを実施し、出展事業者に提供したところ、来場者の属性が、事業者のターゲットとする顧客層と異なることがわかった。

【課題】

事業者のターゲットに即したモニターアンケートなど、プッシュ型の調査などを通じて、新商品の開発や改良のPDCAを回していくことが課題であると考ええる。

(2) 目標

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①展示会・商談会でのアンケート調査事業者数※	5 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
②日経 POS 情報データの収集・提供	0 者	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者

※従来より、更に調査の精度を高めるため、重点支援先 3 者に絞って調査を行うこととする。

(3) 事業内容

①展示会・商談会でのアンケート調査

地域資源（食品及び非食品）を活用した新商品の開発や改良を目的として、展示会・商談会出展時に来場バイヤーにアンケート調査を行い、その結果を事業者を提供し、新商品開発、改良に活かす。

【実施事業者数】 3 者

【目標サンプル数】 50 人

【調査方法】 来場バイヤーに対して調査票を基にヒアリングによる調査を行う。

【分析方法】 アンケート結果を経営支援員が分析する

【調査項目】 ①商品 ②価格帯 ③内容量 ④ネーミング ⑤パッケージ 等

【調査結果の活用】 調査結果からバイヤーのニーズを把握し、商品の改良や販路開拓につなげていく。

②日経 POS 情報「売れ筋ランキング」データの収集及び提供

【調査項目】 管内小規模事業者の扱う製品・商品・サービスに関して、商品分類ごとの商品別ランキング、金額シェア、平均価格

【調査結果の活用】 調査結果は、事業者に対して直接説明してフィードバックする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

補助金申請相談や、融資相談、決算・確定申告相談時に経営分析の対象となる事業者の発掘を行い、決算資料並びにヒアリングから経営状況を把握し、定量分析、定性分析を行ってきたが、まだ経営分析の重要性を理解していない若しくは分析手法がわからない事業者も多いのが現状である。

〔課題〕

経営分析の対象事業者の発掘に関して課題も多く、事業者自身が事業計画の目的と重要性を納得した上で、経営分析を行うよう改善し実施する。

(2) 目標

事業計画策定にあたり、事業を効率的に実施するため、以下の内容を目標として、経営状況の分析支援を行う。

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①経営分析事業者の発掘	巡回訪問件数 (経営支援員 1 人当たり)	415 件	420 件	420 件	420 件	420 件
	決算確定申告指導件数	99 者	100 者	100 者	100 者	100 者
②経営分析セミナー開催回数	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
③経営分析事業者数※	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者

※経営分析セミナー参加者の内、特に意欲のある事業者、及び巡回訪問で発掘した事業者とする。

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

巡回や窓口相談、決算確定申告相談、補助金申請相談において経営分析及び事業計画策定の重要性を伝え、経営分析を行う事業者の発掘を行う。

②経営分析セミナーの開催

- 【支援対象者】 事業計画策定に前向きな事業者
- 【募集方法】 DM、ホームページ、SNSで周知をする。
- 【講師】 中小企業診断士等
- 【回数】 1回
- 【参加者数】 10者
- 【カリキュラム】 定量分析、定性分析、分析結果の活用方法 等

③経営分析の内容

- 【分析項目】 定量分析（財務分析）と定性分析（SWOT分析）の両面から分析する。
財務分析 売上高、経常利益の推移、粗利益率、損益分岐点
SWOT分析 内部環境（強み、弱み）外部環境（機会、脅威）
- 【分析手法】 経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営支援員が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

- ①分析の結果を、業種別経営指標と比較し経営状況を的確に把握するとともに、SWOT分析の結果、強みと機会を活かした事業計画策定に活用する。
- ②分析結果は、Bizミルを活用しデータベース化し内部で共有することで、経営支援員のスキルアップに繋げる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

事業計画策定セミナー、事業承継計画策定セミナー、及び個別相談会を開催し、事業計画策定の支援を行ってきた結果、その大半の事業者には成果が出てきているものの、事業計画策定の意義や重要性を十分に理解していない事業者も多いのが現状である。また、未だに手書きで帳簿管理や顧客管理をしている事業者も多く、事業計画策定の基礎となるデータの集計が困難な事業者がある。

〔課題〕

事業者の意識の向上を図るためにセミナーの開催方法等、内容を見直し、改善したうえで実施することが課題である。また事業計画策定の前段階として、AIやICTによる省力化、DX等による生産性の向上、高品質生産等を可能とする先端技術の活用などについて、事業者の関心及び理解を促進することが課題である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者は、経験と勘で経営が成り立ってきたという成功体験から事業計画策定の意義や重要性を述べても行動や意識の改革につなげることができなかった。今般のコロナ禍で経験だけでは経営が成り立たなくなっていることを訴え、事業計画策定セミナーのカリキュラムを工夫して、策定に繋げていく。また、後継者不在の事業者に対しては、第三者承継も視野に入れた事業承継計画の策定を支援する。

事業計画策定の前段階においてD X推進に向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持強化を目指す。

(3) 目標

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①D X推進セミナー 開催回数	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②事業計画策定セミナー 開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定事業者数※	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者
③創業セミナー 開催回数	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
創業計画策定事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

※事業計画策定セミナー参加者の内、特に意欲のある事業者、及び巡回訪問で発掘した事業者とする。

(4) 事業内容

①D X推進セミナーの開催

D Xに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、実際にD Xに向けたI Tツールの導入やWe bサイト構築等の取組を推進していくため、セミナーを開催する。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、経営支援員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてI T専門家派遣を実施する。

【支援対象者】 D Xに取り組んでいない事業者、さらにD Xを強化したい事業者

【募集方法】 DM、ホームページ、SNSにより周知する。

【講師】 I T有資格者等

【回数】 1 回

【参加者数】 10 名

【カリキュラム】 D X総論、D X関連技術（クラウドサービスやA I等）の具体的な活用方法
クラウド会計ソフトの紹介、SNSを活用した情報発信方法、
E Cサイトの利用方法等

②事業計画策定セミナーの開催

【支援対象者】 経営分析を行った事業者、事業承継を希望する事業者

【募集方法】 DM、ホームページ、SNSで周知をする。

【講師】 中小企業診断士等

【回数】 1 回

【参加者数】 10 者

【カリキュラム】 経営分析の結果を用いた戦略策定 目標設定

③創業セミナーの開催

【支援対象者】 創業を希望する者

【募集方法】 福知山市の広報誌、商工会ホームページ、チラシ、SNSにより周知する。

【講師】 中小企業診断士等

【回数】 6 回

【参加者数】 10 者

【カリキュラム】 経営、財務、人材育成、販路開拓

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]

策定した経営計画が計画通りに遂行しているかフォローアップを行っているが、その方法や頻度は各担当経営支援員に委ねている。

[課題]

計画の進捗状況により訪問回数を増やして重点的にフォローアップすべき事業者と、ある程度順調と判断した事業者に対しては、訪問回数を減らすなどフォローアップ頻度を設定するなど改善が必要である。

(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して、その進捗状況に応じて訪問頻度を設定し、確実なフォローアップに繋げていく。支援内容としては、事業計画の進捗状況を把握し、計画とのズレが生じている場合は、必要に応じて専門家を交えてその原因を洗い出し、問題を解決しスムーズな実行を促すとともに、当初の計画通りの実行が難しい場合は事業計画の見直しと再設定に向けた支援を行うこととする。

(3) 目標

①事業計画

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ対象事業者数	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者
フォローアップ延回数(頻度)	54 回	72 回	72 回	72 回	72 回	72 回
売上増加事業者数	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
営業利益 5%増加事業者数	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者

頻度 A: 2ヶ月に1回 6者 B: 3か月に1回 6者 C: 6ヶ月に1回 6者

②創業計画

	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ対象事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
フォローアップ延回数(頻度)	18 回	18 回	18 回	18 回	18 回	18 回

頻度 2ヶ月に1回 ×3者

(4) 事業内容

①事業計画のフォローアップ

事業計画を策定した事業者を対象として、経営支援員がフォローアップシートを用いて巡回訪問し、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。

その頻度については、18者のうち、6者は2ヶ月に1回、6者は3ヶ月に1回、6者は半年に1回とする。ただし、事業者からの申し出があれば臨機応変に対応する。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した場合には、専門家派遣制度を活用し、その要因と計画の見直しを含めた対応策を検討する。

②創業計画のフォローアップ

創業者に対しては、2ヶ月に1回巡回訪問し、策定した計画が着実に実行されているか定期的にフォローアップを行う。事業者からの申し出があれば臨機応変に対応するとともに、進捗状況が思わしくない場合は、専門家の指導を受けることとする。

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〕

平成28年から「超実践講座」として、「販路開拓塾」、「新商品開発塾」、「体験型販路開拓塾」、「SDGs実践塾」として5年間に渡りセミナーを開催し、専門家の個別相談を行ってきた結果、受講者同士のコラボ商品の開発や販路開拓に繋がるなど大きな成果があった。特に、令和2年度には「グルメ&ダイニングスタイルショー2021 春」に福知山市商工会として出展し、7事業者が参加した。事前セミナーと陳列方法の指導を含めた個別相談会、当日の出展支援、事後の個別相談を行い、出展効果を高めることができた。

展示会・商談会に積極的に出展する事業者がある一方で、高齢化や人材不足等の理由から展示会・商談会に参加することができない小規模事業者も多いのが現実である。その多くがオンラインによる販路開拓に関心はあるものの、知識不足等によりITを活用した販路開拓等DXへの取組が進んでおらず商圏が近隣にとどまっている。

〔課題〕

展示会・商談会に出展する事業者については、引き続き事前指導、当日の出展支援、事後フォローアップ等出展効果を高めるよう支援する。

加えて、今後は新たな販路の開拓にはDXの推進が必要であることを伝え、認識してもらった上で、DX推進に向けた取り組みを支援していくことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

①展示会・商談会への出展支援

これまでの出展経験から、専門家、経営支援員による事前指導・事後フォローアップの効果が大きいと考えている。今後においても、目標設定、出展前の個別指導、当日の出展支援、事後フォローアップを継続していく。また、農業小売や加工品の製造小売に取り組む農家の販路開拓を推進するため、農業ビジネス商談会への出展を支援する。

②DXの推進

GoogleマイビジネスやSNSを活用して販路開拓を行う事業者は増えてきているが、知識不足により未だ取り組んでいない事業者もあるため、基本知識を持って取り組めるよう支援していく。

(3) 目標

①展示会・商談会

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
展示会・商談会参加事業者※	9者	3者	3者	3者	3者	3者
商談会での成約件数/者		2件	2件	2件	2件	2件

※昨年度は、当会独自で「グルメ&ダイニングスタイルショー2021 春」に出展したため実績は9者となったが、今後は商工会単独ではなく、京都府商工会連合会のブースに出展し、より効果の高い支援とするため、目標参加事業者を3者とする。

②DXを活用した販路開拓

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
Googleマイビジネス登録事業者数	0	1者	1者	2者	2者	2者
自社ホームページの作成	0	1者	1者	2者	2者	2者

SNS活用事業者数	0	1者	1者	2者	2者	2者
売上増加率/社	0	1者	1者	2者	2者	2者

(4) 事業内容

①展示会・商談会への出展支援（BtoB）

首都圏並びに京阪神地域で開催される商談会・展示会に出展する事業者に対し、目標を設定し、出展前の個別指導、当日の出展支援を行い、より効果的な出展となるよう支援する。また、終了後、事後フォローアップを行い、次の出展に役立てる。

想定される展示会

○グルメ&ダイニングスタイルショー

- 【概要】 食と食の関連雑貨の総合見本市
- 【主催】 (株) ビジネスガイド社
- 【対象者】 食品を製造している事業者
- 【規模】 来場者 18,000人 出展者 150者

○きょうと農業ビジネス商談会

- 【概要】 6次産業化等による商品開発や販路開拓などのアグリビジネスに取り組む農林漁業者等と6次産業化商品等の取扱いを希望する企業等とのマッチングの場
- 【主催】 農業ビジネスセンター京都
- 【対象者】 アグリビジネスに取り組む農林漁業者
- 【規模】 出展者 50者 バイヤー50者

②DXの推進

- ・Googleマイビジネスの活用支援
Googleマイビジネスへの登録・更新により、新規顧客の開拓、機会ロスの防止につなげる。
- ・自社ホームページ作成支援
まだホームページを持っていない事業者に対し、「Googleマイビジネス」、「GoopE」、「jimdo」を活用し、ホームページの作成及び更新の支援を行う。
- ・SNS活用支援
インスタグラム等のSNSを活用して情報発信を行うことで、リピート率の向上を図る。

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〕

経営支援員等会議により進捗状況、成果の評価、見直し案の検討を行い、外部有職者を含めた「評価・検証委員会」を年2回開催し事業の評価検証を行っている。

〔課題〕

評価・検証委員会において、事業報告が主になっているため、より定量的な評価基準を定め、評価しやすい資料としてまとめることが課題である。

(2) 事業内容

- ①経営支援員等会議による、事業の進捗状況、成果の評価、計画の見直し案の検討を行う。
- ②正副会長、京都府中丹広域振興局農林商工部農林商工連携・推進課長、福知山市産業政策部産業観光課長、農林業振興課長、福知山公立大学地域経済学部准教授、京都北都信用金庫大江町支店長、額田支店長、三和支店長、中小企業診断士等で組織する「評価・検証委員会」を設置、委員会を年2回開催し付託された案の評価・見直しの方針を決定する。
- ③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、承認を得る。
- ④事業の成果・評価・見直しの結果を商工会だより、ホームページに掲載し公表する。

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〕

中小企業大学校研修並びに京都府商工会連合会、京都商工会議所が主催する経営支援員研修を受講し支援能力の向上に努めるとともに、研修報告書を作成し知識の定着と共有化を図っている。また、経営支援員等会議を月2回開催、各支所の会員事業者への支援内容を共有するとともに、専門家派遣の際には、指導内容をOJT報告書にまとめ職員間で共有している。若手経営支援員にはベテラン経営支援員が同行しOJTを行っている。

〔課題〕

経営相談の際は各経営支援員の支援スキルに委ねている部分が多く、支援レベルにバラツキがある。経営支援員のスキルの底上げを図りながら、得意とする専門分野のさらなるレベルアップを図ることが課題である。

(2) 事業内容

①外部研修会等の積極的な活用

- ・中小企業大学校研修、並びに経営支援員研修により基礎的能力の向上を図る。
- ・経営支援員のプレゼン能力の向上のため内部で勉強会を開催する。

②DX推進に向けた勉強会の開催

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、経営支援員及び一般職員の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推進の取り組みに係る相談・支援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。

○事業者にとって内向け（業務の効率化等）の取組

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

○事業者にとって外向け（販路開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイトの構築・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

○その他の取組

オンライン経営指導の方法等

③OJTによる支援能力の向上

支援経験の豊富な経営支援員と新人経営支援員又は一般職員と一緒に巡回訪問、窓口相談を行うことで組織全体の支援能力の向上を図る。

④定期的なミーティングの開催

本支所が離れていることで起こる弊害を減らすため、週2回オンライン朝礼を開催する。また定

期的に経営支援員等会議（月 2 回、年 24 回）を開催し、支援手法等について意見交換を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

⑤データベース化

研修で得た内容は、「研修受講報告書」、専門家派遣に同行した場合は、「専門家派遣報告書」を作成して、共有フォルダを使い閲覧可能な状態にするとともに、経営支援員等会議において、受講又は専門家に同行した職員が講師となって説明し情報の共有化を図る。

全職員が事業者の経営状況を把握した上で経営支援を行えるよう Biz ミルを活用し、事業者の経営状況や支援情報をデータベース化する。

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〕

福知山商工会議所とは福知山市企業業況調査や創業セミナーの共同実施など連携して行っているが、定期的に経営支援員連絡会議を開催することはできていない。また、平成 30 年に福知山産業支援センターが開設されたが、今のところ定期的な情報交換等は行えていない。

〔課題〕

金融機関との情報交換に加え、福知山商工会議所や福知山産業支援センターとの情報交換並びに京都府中丹地域の他の支援機関との情報交換を行い、地域全体として効果的な支援が行える体制を整えることが課題である。

(2) 事業内容

①経営改善貸付推薦団体連絡協議会への出席（年 1 回）

日本政策金融公庫舞鶴支店、京丹波町商工会、福知山市商工会が参加して年 1 回開催される「経営改善貸付推薦団体連絡協議会」に出席し、管内の金融情勢について情報交換を行い、金融面での経営支援力の向上を図る。

②京都府中小企業応援隊地域連絡会への出席（年 1 回）

京都府主催、京都府中丹広域振興局管内の商工会議所（福知山商工会議所、綾部商工会議所、舞鶴商工会議所）、京都中小企業団体中央会、福知山市商工会が参画する「京都府中小企業応援隊地域連絡会」（年 1 回開催）に出席し、京都府中丹地域の経済動向や事業者の課題、経営支援手法やノウハウ等について情報交換を行い、経営支援力の向上を図る。

③経営支援員等連絡会議の開催（年 1 回）

福知山市内において事業者支援を行う福知山商工会議所、福知山産業支援センターと年 1 回、経営支援員等連絡会議を開催し、小規模事業者の現状、支援ノウハウ等について情報交換を行い、福知山市全体として経営支援力の向上を図る。

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〕

農林業者との連携を通して地域の活性化を図ることを目的に「農商工連携観光推進会議」を開催してきたが、各参加団体の事業報告が主な内容になってしまい、活発な意見交換には至っていない。また、体験型販路開拓への取組を始めたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、本格始動するための仕組みづくりまでは至らなかった。

地域経済を持続的に活性化するためにはSDG s に対する事業者の意識の向上が不可欠であることから、昨年度からSDG s 実践塾を開催するなど、商工会としてもSDG s の取組を推進してきたが、未だ関心の低い小規模事業者が多い。

〔課題〕

「農商工連携観光推進会議」がより効果的な会議となるよう、昨年までの販路開拓塾受講者の中から特に意欲的な事業者及び農業者を委員に加える等、委員構成や会議の進め方等を改善して行うことが課題である。また、持続可能な社会の実現のためには、SDG s の取組を小規模事業者に拡大する必要がある。

(2) 事業内容

①農商工連携観光推進会議の開催（年1回）

地域資源を活用した6次産業化や農商工連携、並びに体験型販路開拓を推進し、地域全体の活性化を図ることを目的に、年1回「農商工連携観光推進会議」を開催する。

【参加団体】京都府中丹西農業改良普及センター、福知山市産業政策部産業観光課、農林業振興課、J A 京都丹の国、福知山観光協会、販路開拓・体験型販路開拓に意欲的な管内事業者及び管内農業者

②SDG s の推進

SDG s セミナーを年1回開催し、事業者の意識の向上に繋げるとともに、「福知山市SDG s パートナー企業」への登録認証を推進する。

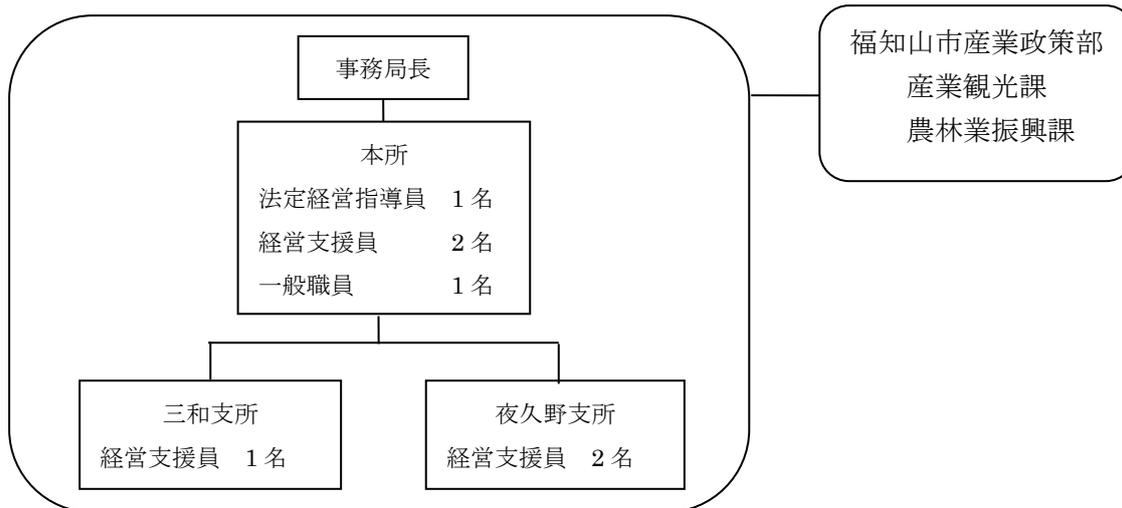
(別表2)

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3年10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：日下 美佳

■連絡先：福知山市商工会 TEL 0773-56-5151

②当該経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施・実施に係る助言指導及び助言、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提供等を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒620-0301 京都府福知山市大江町河守 398 番地

福知山市商工会

TEL 0773-56-5151 / FAX 0773-56-1797

e-mail fukuchiyama-sci@kyoto-fsci.or.jp

②関係市町村

〒620-8501 京都府福知山市字内記 13 番地の1

福知山市産業政策部産業観光課

産業政策部農林業振興課

TEL 0773-24-7077 / FAX 0773-23-6537

e-mail sankan@city.fukuchiyama.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	1,860	1,860	1,860	1,860	1,860
専門家謝金	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060
専門家旅費	140	140	140	140	140
借料	100	100	100	100	100
通信運搬費	80	80	80	80	80
印刷製本費	80	80	80	80	80
ソフトウェア、サービス費	300	300	300	300	300
展示会等実施・出展費	100	100	100	100	100

(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
① 京都府小規模事業者経営支援事業費補助金
② 伴走型小規模事業者支援推進事業補助金
③ 会費収入 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