

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	鳥栖商工会議所(法人番号 3300005004566) 鳥栖市(地方公共団体コード 412031)
実施期間	令和6年4月1日～令和9年3月31日
目標	①伴走型経営支援 ②小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体で持続的発展の取組みへ繋げる ③D X推進、I T活用を支援するセミナーの開催と伴走型支援 ④県内・九州圏内・全国の展示会・商談会へ出展できる体力のある小規模事業者を育成
事業内容	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 ・景況調査 4. 需要動向調査に関すること ・需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること ・補助金、事業計画作成時の経営状況分析 ・税務相談を通じた経営状況分析 ・事業承継等を検討している先の経営状況分析 6. 事業計画策定支援に関すること ・経営状況分析先への事業計画策定支援 ・D X推進セミナー参加者への事業計画策定支援 7. 事業計画策定後の実施支援 ・四半期に一度(年4回)の伴走型支援 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業 ・I T活用塾 ・展示会・商談会
連絡先	鳥栖商工会議所 〒841-0051 佐賀県鳥栖市元町 1380-5 T E L 0942-83-3121 F A X 0942-83-8888 メール ccts0000@tosucci.or.jp 鳥栖市役所 商工振興課 〒841-8511 佐賀県鳥栖市宿町 1 1 1 8 T E L 0942-85-3605 F A X 0942-83-3095 メール syoukou@city.tosu.lg.jp

(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現状

鳥栖商工会議所の管轄地域は佐賀県鳥栖市全域です。当市は、佐賀県の最東端に位置する市(資料①)で、面積 71.72 ㎡、人口 74,196 人(資料②)、商工業者数 3,078(内、小規模事業者の比率 78.0%/資料③)となっています。県内の多くの市町村で人口が減少している中であって、順調に人口増加が続く稀有な自治体です。本市は地理的優位性が高く、九州における交通の要衝にあり、高速道路の大型ジャンクションやJ R線の乗換拠点があります。

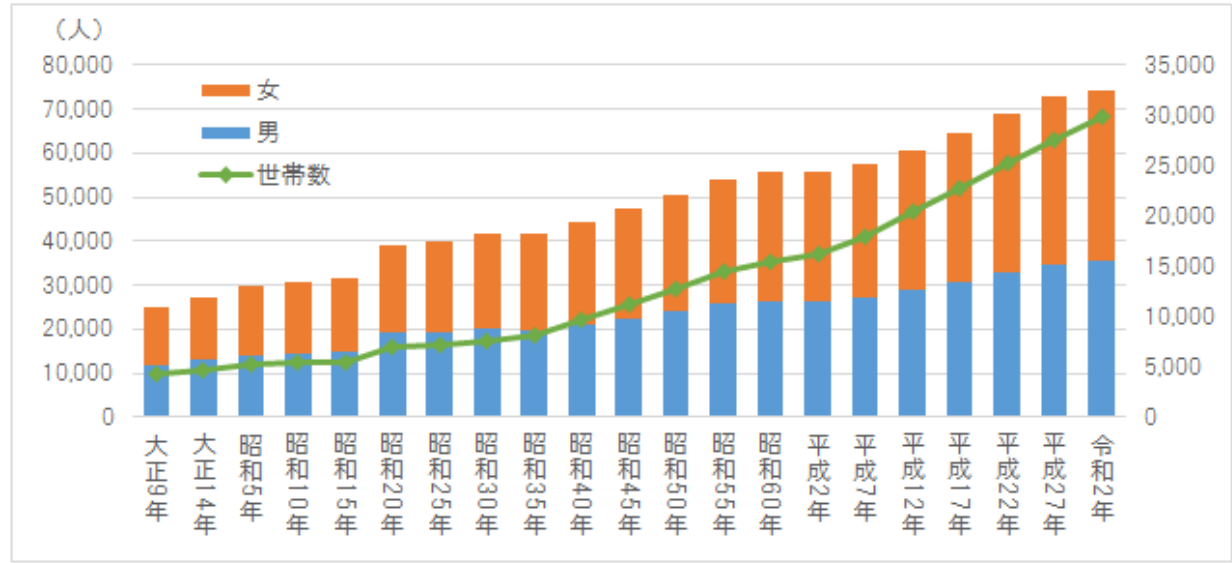
地理的優位性と良好な自然環境を背景として、数多くの企業・工場が進出しています。県内有数の工業製品等出荷額を誇る内陸工業都市です。昭和 38 年より 6 つの工業団地が造成され、製造業、卸、流通関連企業など多数の企業が進出しています。その中でも J R 鳥栖駅東側一帯に広がる鳥栖商工団地には 92 社の企業が集積しています。本市の産業別の事業所数を見ると、卸・小売業、飲食サービス業、医療・福祉、建設業など、多様な産業が立地しています。

九州新幹線停車駅である新鳥栖駅前には国際重粒子線がん治療センターが開設され、最先端のがん治療を求めて九州外からのお客様も多く訪れています。隣接して、(独)産業技術総合研究所九州センターや九州シンクロトン光研究センターもあり、最先端技術の施設が集中しています。また、J R 鳥栖駅東側に立地する駅前不動産スタジアムは J 1 クラブチーム「サガン鳥栖」のホームスタジアムであり、人口流入は他の地域に比べると多い街と言えます。

資料①鳥栖市の位置



資料② 鳥栖市の人口推移



出典：令和2年 国勢調査

資料③ 鳥栖市内事業所

産業別分類	令和3年	
	事業所数	従業者数
総数	3,078	41,243
農林水産業	22	120
鉱業	-	-
建設業	200	1,525
製造業	176	8,516
卸売・小売業	987	8,088
金融・保険業	46	495
不動産業	153	705
運輸・通信業	196	6,907
電気・ガス・水道業	10	170
サービス業	1,288	14,717

出典：令和3年 経済センサス-活動調査

事業所数(小規模事業所比率 78.0%)

大企業、 中小企業	左記内、 小規模	合計
677	2,401	3,078

出典：令和3年 経済センサス-活動調査

歴史的には、江戸時代後期より配置薬業が盛んになり、日本四大売薬の街として栄えましたが、県内の他地域に比べると観光資源・地域資源が乏しい為に通り過ぎる街となっています。九州における交通の要衝という地理的利点を活かして、九州全域に商圈を拡大出来る様な小規模事業所の育成について事業者の商品・サービスの開発やブランディングについて課題があります。また、本市は「サガン鳥栖」、「久光スプリングス」のホームタウンでありながら、その知名度は高いとは言えず、地域情報のマスコミ等への情報発信や露出度が十分ではありません。

新型コロナウイルス感染症によるアフターコロナの対策は本市において重要となっており、飲食業、観光業、宿泊業については大きな課題が残っています。経営支援や改善を必要とする業種について優先順位を設定して、必要とされる情報提供や経営計画の作成支援が急務です。

今後も本市は人口の増加が見込まれていますが、平成 26 年をピークに事業所の数は減少を続けています。さらに令和元年度以降に鳥栖商工会議所で行った事業承継調査では、市内事業者の 60%が事業について廃業、承継は検討してないと回答しています。後継者不足は本市の大きな課題となっています。

本市の人口の約 1/4 が高齢者(65 歳以上)であり、その比率は年々増加しており、社会保障費の増大と労働力不足が課題となる 2025 年問題への対策は急務です。各業界で経営者や技術者において事業承継の活性化を行い、雇用の維持と産業の保護を行う必要があります。

本市では、7 年後の 2030 年まで人口増加が続く推計もありますが、事業所数は既に減少傾向にあります。一方で、通勤流入超過数は流入約 8,300 人となっており、周辺地域の雇用の受け皿となっています。雇用の受け皿となっているのは、サービス業、製造業等が主です。人口増加を契機に、今後もそれらの業種の必要性は高まると推測します。よって、サービス業、製造業等の小規模事業者を特に支援することが求められます。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

上記の現状と課題を踏まえ、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方として、小規模事業者が、自身の意思に基づいて経営を行っていくことをサポートし、自主的な努力を助長しながら、事業者が経営管理を自律的かつ継続的に実施できる体制を育成していくことが重要です。それにより、事業者の経営基盤の強化、経営の安定を図ります。このことは第 7 次鳥栖市総合計画の基本目標 6.「活力と賑わいにあふれるまち」の項目 3.「商工業の振興」とも一致します。

鳥栖商工会議所の役割は、小規模事業者の持続的発展支援、創業支援と認識し、下記の 2 点に重点的に取り組みます。

- ①当所が中心となって様々な面的支援を行うことで小規模事業者が持続的な発展を続け、自律的かつ継続的に実施できる体制に成長すること。
- ②後継者や新規創業者を育成して小規模事業者の新陳代謝を図り、次世代へつなぐ事業者が増加していくことで地域経済の成長及び安定を図ること。

(3) 経営発達支援事業の目標

当所は「地域の小規模事業者から信頼され、期待される商工会議所を目指す」を行動

指針としております。

中小企業・小規模事業者の活力強化と地域経済の活性化へ、中核的な存在としての役割を果たすために下記を目標とします。

目標①伴走型経営支援

目標②小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体で持続的発展の取組みへ繋げる

目標③D X推進、I T活用を支援するセミナーの開催と伴走型支援

目標④県内・九州圏内・全国の展示会・商談会へ出展できる体力のある小規模事業者を育成

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6年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

方針①伴走型経営支援及び体制作りのために、経営指導を行える職員の育成と支援事業所の掘り起こしと分析を行います。各種調査の分析や統計を小規模事業者へ提供します。経営分析を実施して経営課題の掘り起こしと課題解決のコーディネートを実施します。

方針②中小・小規模事業者を対象とした各種セミナー支援により事業者自らが事業計画策定の必要性を認識することにより、新規顧客等の開拓に必要な設備投資や情報化支援を実施する中で、利用可能な支援策を積極的に提案します。

また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者自らが事業計画を実行していくための支援を行います。

方針③販路開拓やI T活用を積極的に実施して各事業所の売上拡大・利益率改善への循環の輪を構築します。この支援を行うセミナーとして、「D X推進セミナー」「I T活用塾」を開催します。

方針④展示会・商談会へ出展できる体力のある小規模事業者を育成するために、需要動向調査で得たバイヤーや消費者の意見を商品開発に活かします。小規模事業者が持つ商品サービスの改善が円滑に進むよう、各種専門家も交えた支援の輪を構築します。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]本事業を行う上で、地域の経済状況を継続的に把握、分析を行う事は重要です。また、地域の景況調査結果を全国データと比較して地域の景況感を様々な媒体で情報発

信していく事が求められています。しかし、現状では調査結果や調査で得た情報を小規模事業者が有効活用できるように情報提供しているものの、活用促進をできていません。

※調査項目は、売上額や採算について、前年同期および前期との比較、来期の見通し等を行っています。本調査は日本商工会議所からの委託調査であり、4 半期ごとに巡回し調査しています。調査対象は 5 業種 30 事業所です。調査先には日本商工会議所の調査結果（全国版）の提供を行っているものの、鳥栖地区のデータを有効に活用できておりません。

[課題] 今後は、収集した情報の整理、分析を行い小規模事業者が事業計画を策定する際に地域の景況感や課題を把握し、活用出来るように広く公表・提供し、各小規模事業者の事業計画策定を促進します。また、新型コロナウイルス発生時と比較して、現在の経営状況がどのように推移しているかをヒアリングする調査を追加で実施して個別支援に繋がります。

（２）目標

	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度
① 景況調査分析結果の公表回数	4 回	4 回	4 回	4 回

（３）事業内容

①景況調査分析結果の活用と情報発信拡大

鳥栖地区の景況感の調査結果（全国調査結果と比較分析）を当所会報、トピックス（※）、ホームページ等を活用し、広く域内の小規模事業者へ情報提供して行きます。さらに、個別指導の際に分析結果を活用し、小規模事業者の経営力向上を図ります。

※トピックスは、経営力向上に役立つ時事情報（税務、金融、労務、補助金、セミナー等）を作成し（A4で1枚）、巡回、窓口相談、メールで広報しているものです。月2回と、行政等から依頼があった分を不定期で発行しています。

【分析内容】

売上高や従業員数や資金繰り等の経営状況を年4回ヒアリング、分析して、地域の景況情報を全国統計データと比較して、地域の景況感を分析します。この調査に併せて、新型コロナウイルスの影響調査（売上高・資金繰り・来客状況・受注状況等をヒアリング）して経営の見通しが付くように分析して、小規模事業者へ情報提供します。

【調査対象】 管内小規模事業者 30 社（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業）

【調査項目】 売上額、仕入価格、資金繰り、雇用等

【調査手法】 FAX、TEL、巡回ヒアリング

【分析手法】 経営指導員等が分析を行う

（４）成果の活用

分析内容は当所ホームページに公表して、市内の製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業を営む小規模事業者へ提供する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】これまで、買い物客・社会人・学生・外国人を対象に調査を実施することで、市内の商圈構造や多様化する消費購買動向の実態を把握し、今後の商業施策の参考としてきました。

【課題】域外へ商圈を拡大するために必要な商品サービスのニーズを調査して、小規模事業者の商品ブラッシュアップに活かせていないことが課題です。

(2) 目標

	内容	現行	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
新商品に関する需要動向調査	実施回数	0回	1回	1回	1回
	サンプル／1社あたり	0件	10件	10件	10件
支援事業者数	分析結果の活用	0社	4社	5社	5社

(3) 事業内容

域外へ商圈を拡大するために、展示会・商談会への出展者(小規模事業者)と当所・経営指導員等で協力し、各小規模事業者に合った調査票(アンケート)を作成します。それを基に、小規模事業者と経営指導員等が連携し消費者に需要動向調査を行います。

【調査項目】味、色、サイズ、見た目、パッケージ、価格、等

【調査手法】調査表(事業者と当所で協力し事業所毎に作成)を事業者へ配布し、消費者に調査を行う。(各社10件のサンプル収集を目標とする)

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う。

【支援対象】新商品開発に取り組む食品製造・販売業 等

(4) 分析結果の活用

分析結果は、経営指導員等が当該事業者へ説明する形でフィードバックします。また、経営分析、新商品のブラッシュアップ(専門家の活用含む)及び販路開拓、展示会等への事業展開を図ります。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]小規模事業者等の経営状況分析(分析内容として、財務諸表から収益性・安全性・活動性・生産性・成長性の各分析、S W O T 分析)は、補助金申請や経営革新認定を受

ける際の事業計画策定時に行うにとどまっていました。

[課題]販路開拓希望者や、事業承継について検討していない小規模事業者の支援を行っていくことが課題となっており、そのためにはまずそれぞれの事業者の経営分析を行い、経営指導員のみならず事業者自身にも自社の経営状況を把握してもらう必要があります。「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋がります。

(2) 目標

	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度
経営分析件数	50 件	50 件	50 件	50 件

(3) 事業内容

優先的に解決すべき問題から乖離していた小規模事業者に対して経営状況分析の重要性と必要性を巡回・窓口指導時に説明します。申請時に必要な経営状況分析に加えて小規模事業者と共に、財務諸表より中期的な収益性・安全性・活動性・生産性・成長性の各分析を行います。

以上により、自社の強み・弱み等の気づきを与えることで、自社の経営課題を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めて頂くと共に、対象事業者の掘り起こしを行う。この分析結果を活かして実情に沿う事業計画策定へ繋がります

①各種補助金申請や事業計画作成時の経営状況分析

SWOT 分析をベースとして、他社と比較して差別化できる経営資源のブラッシュアップを行います。また、財務分析手法の指導も併せて行い、利益計画書、資金繰り計画の作成支援も実施します。

[対象者]各種補助金申請者や既存伴走型支援事業者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い 10 社を選定する。

[分析項目・手法]定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT 分析」「ABC 分析」等を実施する。

《財務分析》売上高総利益率、損益分岐点売上高分析、各種販管費率分析

《SWOT 分析》強み、弱み、脅威、機会の検討

《ABC 分析》優先的に改善すべき営業分野の選定・分析

②税務相談を通じた経営状況分析

鳥栖税務相談所では派遣税理士の指導の下、約 200 事業所の事業者の経理の指導から、税務申告まで一貫した指導を行っております。具体的には

1. 事業所得税と消費税の決算申告指導
2. 派遣税理士による相談指導
3. 源泉徴収の個別事務指導
4. 税務調査の際の立ち会い
5. 税務・経理に関する研修会の開催

以上が主な指導内容となっておりますが、記帳指導や節税対策等が主たる業務となって

おり、経営に対する助言や経営分析まで行えている事業所は限られています。税務相談の中で、販路開拓や売上拡大を希望する小規模事業者を、経営状況分析を行う対象先として抽出します。①と同様に経営状況分析を行い、事業者自身の実情を把握してもらうことで、事業計画策定へと繋がります。

② 事業承継等を検討している先の経営状況分析

「後継者有」と事業承継を検討している事業所に、再度訪問し事業承継計画の策定を行う主な対象先として抽出します。

抽出した事業承継計画策定先に対して、事業承継計画の立案に向けて事業承継計画の重要性と計画的取り組みの必要性を理解してもらいます。

その後は、現状の把握と承継の方法や後継者の確定を経て事業承継計画の作成をサポートします。

（４）分析結果の活用

分析結果は当該事業者にはフィードバックし、各種事業計画の策定時に有効に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

[現状]小規模事業者が事業計画を策定するのは、多くの場合、創業・各種認定・小規模事業者持続化補助金、ものづくり・商業・サービス革新補助金等の補助金申請を目的にしており、当該小規模事業者としての到達目標や代表者の考えが上手く表現されていないケースが多くあります。当所としても創業支援、経営革新支援に関する事業計画策定を平成19年度より継続していますが、新たな受講対象者の掘り起こしに苦戦しています。事業者自体が計画策定本来の意義である企業としての「経営理念・経営ビジョン」「経営戦略」を明確にしておらず、小規模事業者の持続的発展につながりにくくなっています。

[課題]このような現状を踏まえ、小規模事業者には事業計画の策定が事業の持続的発展になぜ必要なのかを認識していただくために、周知・浸透を図るとともに、策定事業者数の増加を目指します。

（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を漠然と述べても実質的な行動や意識変化を促せるものではない。また、事業者の業種や環境により事業計画は個々によって大きく違いが生じると推定される。事業計画の策定について競争力の強化、に向けた事務効率化や生産性向上を図るため、DX化を軸に事業計画策定を個別に支援する。

支援に当たっては、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

事業計画策定件数		現行	R6年度	R7年度	R8年度
	① 経営状況分析先	20件	20件	20件	20件
	② DXセミナー参加者	0件	5件	5件	5件
	合計	20件	25件	25件	25件

(4) 事業内容

①「経営状況分析先」への事業計画策定支援

[募集方法]経営分析を行った事業者に対する声掛けによる募集

[カリキュラム]経営指導員等が経営分析を行い支援した約50事業者に対して、SWOT分析、ABC分析、3C分析を活用して、経営改善（売上拡大・利益率向上）に向けた具体的なアクションプランを作成する。

[支援者数]約50名

[支援対象]経営力向上を目指す意欲的な事業者を選定する（20事業者程度）

[手段・手法]事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部の専門家も十分に交えて、確実に事業計画の策定につなげていく。

②「DXセミナー先」への事業計画策定支援

DX化による事業計画策定支援を行うため、事務効率化・生産性向上を図り、販路開拓等を図りたい小規模事業者に対し、自社に取り込めるDX化をIT専門家等より具体的に診断、個別指導をいただく。DXを軸に進められる事業計画策定支援を行う。

・「DX推進セミナー」の開催

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また、実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組みを推進していくために、セミナーを開催する。セミナー後、必要に応じ、専門家派遣等による個別指導を行う。

・DXセミナー

[講師]IT専門家等

[回数]1回（2時間／日×2日＝4時間）

[カリキュラム]

- ・DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例
- ・クラウド型顧客管理ツールの紹介
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・ECサイトの利用方法等

[参加者数]約10名

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 事業計画策定後の小規模事業者に対して、計画通りに遂行できているかの確認は巡回指導等で行っていますが、具体的な売上高の確認や利益率の推移を確認出来ていません。

【課題】 事業計画の作成と伴走型支援を行い、売上高向上や利益率改善を伴走型支援にて実施し、実現可能な事業者をピックアップします。定期的に数値や具体的な進捗を踏み込んで検証します。

(2) 支援に対する考え方

経営者の自走化を意識し、経営者自身が答えを見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで、現場レベルで当事者意識を持って取り組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機付けを行い、潜在力の発揮に繋げる。

(3) 目標

	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ 対象事業者数	20 社	25 社	25 社	25 社
頻度（延回数）	80 回	100 回	100 回	100 回
売上増加事業者数	4 社	5 社	5 社	5 社
利益率 3 % 以上増加 の事業者数	4 社	5 社	5 社	5 社

(4) 事業内容

事業計画策定40社を四半期に一度(年4回)、伴走型支援する。ただし、頻度は事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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】 事業者ごとに商品開発やパッケージ改良等に取り組んでいるが、対策が十分でないために売上増加支援が行えていない。また、情報化支援についても十分でなく、ITツールの活用やAI分析を事業に取り入れていくことが必要です。

【課題】 自社の商品サービスを必要としている潜在顧客に知って頂くべく、販路の開拓支援とDXの活用を積極的に行い、事業者が使いこなすように支援することが重要です。

(2) 支援に対する考え方

事業者へ顧客開拓の術を掴んで頂きます。また、当所が自前で展示会・商談会を開催することは困難なため、他が主催する展示会・商談会への出展を行います。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出店期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走型支援を行います。

DXに向けた取り組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報

発信、ECサイトの利用、IT活用塾を通じ、理解度を高めて頂きます。導入に当たっては、必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行います。

(3) 目標

① IT活用塾

支援内容	現行	R6年度	R7年度	R8年度
IT活用取組み事業者数	10社	10社	12社	12社
売上増加事業者数	3社	3社	4社	4社
利益率3%以上増加の事業者数	3社	3社	4社	4社

③ 展示会・商談会

	現行	R6年度	R7年度	R8年度
商談会参加事業者数	4社	4社	5社	5社
成約件数／社	1件	1件	1件	1件

(4) 事業内容

①(販路開拓のための) IT活用塾

定員を10名程度として、インターネットを活用した販路開拓の全体像をつかんだ上で、WEBサイトを活用したマーケティングの考え方・進め方を学び、自社サイトを効果的に機能させるための管理の仕方やソーシャルメディア活用による、顧客への認知・集客・信頼構築など売れる仕組みづくりについて、演習を交えながら学びます。支援対象は、ITによる販路開拓に取り組む小売業、サービス業等とします。

インターネットを活用した販路開拓の全体像をつかみ、自社や商品・サービスをどのように伝えるか、WEBサイトを活用したマーケティングの仕組みについて学びます。優良・見込み顧客を自社サイトへ呼び込み、信頼構築、販路開拓につなげていくためのWEB広告・SEO対策・SNS活用など、WEBマーケティングについて実践的に学びます。

SNS活用に関し、現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取り込みのため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行います。

②展示会・商談会 (BtoB)

展示会・商談会(例：フードスタイル九州実行委員会が主催する「FOOD STYLE Kyushu」※1 等)に、食品製造業・小売業者等の小規模事業者の出展を募ります。事前に、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう助言(専門家含む)を行います。事後には、バイヤーへのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行います。小規模事業者の商品紹介の機会を作り出します。

バイヤーに対し、チラシ等にQRコード載せ、SNS、HP等へ誘導を図ることで、

商品PRを効果的に行い、成約数増加に努めます。

※1 概要：小売、中食、外食業界へ販路拡大するための九州最大級の商談会。

例年、11月中旬に2日間、マリンメッセ福岡にて開催されている。

出展者(過去)：R4年1,092社、R3年907社

来場者(過去)：R4年15,541名、R3年14,924名

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]佐賀県中小企業診断士協会の中小企業診断士に、経営発達支援事業の評価を頂き(年1回＝4月)、次年度への見直しを図っています。

[課題]特にありません。

(2) 事業内容

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、以下の方法により評価・検証を行います(年1回＝4月)。

①PDCAサイクルを回して事業を行います。

②鳥栖市、当所法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士により、事業の実施状況、成果の評価を行い、見直しを行います。

③目標値において、評価・見直しの方針を決定します。

④事業の成果・評価・見直しの結果については、三役会へ報告し、承認を受けます。

⑤事業の成果・評価・見直しの結果を当所のホームページ (<http://www.tosucci.or.jp>)で公表します。

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

[現状]従前より経営指導員等の資質向上に取り組んでいます。

[課題]経営力再構築伴走支援が求められており、同支援に対応できる資質向上に努めます。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、日本商工会議所が主催する「経営力再構築伴走支援研修」及び、佐賀県商工会議所連合会が主催する「経営指導員等研修会」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【事業計画策定セミナー】

当会では、PDCA評価委員会において、事業計画の策定件数の増加と、その

ための支援能力の向上が指摘されているため、中小企業大学校直方校が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に実施する。等

【D X推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のD X推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のI T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D X推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

＜D Xに向けたI T・デジタル化の取組＞

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

R P Aシステム、クラウド会計ソフト、電子決裁システム等のI Tツール、オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策 等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社P R・情報発信方法、E Cサイト構築・運用
オンライン展示会、S N Sを活用した広報、モバイルオーダーシステム 等

ウ) その他取組

オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入 等

エ) 当所業務においても、D X化を図るため、I C T活用による「業務の効率化」、「会員サービスの向上・充実」、「職員満足度の向上」へ向け、
R 5年度から他専門機関の助言を仰ぎながら取り組んでいる。

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

【小規模事業者課題設定力向上研修】

課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後に続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

① O J T制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したO J Tを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

② 職員研修の開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員等が、講師を務め、I T等の活用方法や具体的なツールに等についての紹介、経営支援の基礎から対話と傾聴方法に至るまで、職員研修を開催する。それにより職員の支援能力向上を図る。

③ データベース化

経営指導員等が経営支援システム上のデータ記入、入力を適時に行い、支援先の小規模事業者の状況等を他職員が共有できるようにすることで、担当以外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織力向上を図る。

(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5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)	
鳥栖商工会議所 ○中小企業相談所 10名 所長 1名(局長兼務) 法定経営指導員 1名 経営指導員 3名(内1名総務兼務) 事務職員 5名 ○総務課 5名 事務局長 1名(所長兼務) 職員 4名(内1名経営指導員兼務) 鳥栖市 商工振興課	
中小企業相談所を中心に全職員で取り組みます。	
(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: 大久保 洋平	
連絡先: 鳥栖商工会議所 TEL(0942)83-3121	
②当該経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度等)	
経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、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を行う。	
(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先	
①商工会/商工会議所	
部署 鳥栖商工会議所 中小企業相談所	
TEL 0942-83-3121	
FAX 0942-83-8888	
HP http://www.tosucci.or.jp	
メール ccts0000@tosucci.or.jp	
②関係市町村	
部署 鳥栖市役所 商工振興課	
TEL 0942-85-3605	
FAX 0942-83-3095	
HP http://www.city.tosu.lg.jp	
メール syoukou@city.tosu.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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
必要な資金の額	1, 290	1, 290	1, 290
講師謝金	320	320	320
旅費	15	15	15
通信運搬費	20	20	20
印刷製本費	280	280	280
消耗品費	5	5	5
出展料	500	500	500
ブース施工	150	150	150

(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。

講師謝金： 26, 191 円/時間

調達方法
・ 補助金(国、県、市) ・ 会議所からの負担

(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