

令和5年度
福島商工会議所 経営発達支援計画
実施報告書

実施期間：令和5年4月1日～令和10年3月31日
令和5年3月17日 経済産業大臣認定

令和6年3月31日
福島商工会議所

令和5年度経営発達支援事業の内容

○事業項目

- I. 地域の経済動向調査に関すること
- II. 需要動向調査に関すること
- III. 経営状況の分析に関すること
- IV. 事業計画策定支援に関すること
- V. 事業計画策定後の実施支援に関すること
- VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- VII. 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
- VIII. 経営指導員等の資質向上等に関すること

○項目ごとの実施内容

I. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題、事業内容、事業目標

※経営発達支援計画より抜粋

【現状】

小規模事業者が自らの置かれた環境を認識し、対応するためには、まずはこの変化を捉える必要がある。この方法のひとつとしてデータの活用があるが、小規模事業者の多くは、客観的データを活用した経営判断が不十分である。

【課題】

小規模事業者の経営判断に資するような地域の経済動向に関するデータを公表する必要がある。また、データを活用し事業計画の精度向上に活用することが課題である。

【解決に向けた事業内容】

- (1) 福島市の調査を活用した商業環境の経済動向分析の実施
- (2) 中小企業景況調査の活用（アンケート調査）

【事業目標】

項目	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福島市の調査を活用した商業環境の経済動向分析 公表回数	HP 掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回
②中小企業景況調査の活用 公表回数	HP 掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(2) 令和5年度実績

【事業目標実績】

項目	現行	令和5年度	
		目標	実績
①福島市の調査を活用した商業環境の経済動向分析 公表回数	-	1回	-
②中小企業景況調査の活用公表回数	4回	4回	10回

【具体的実施内容】

1. 中小企業景況調査等の実施

(1) 中小企業景況調査

- ・ 目的：福島商工会議所管内の景気動向を把握するために、調査対象を固定化して定期的な調査を実施。
- ・ 調査対象：会員事業所 104 社
- ・ 調査回数：4 回/年（四半期ごと）調査を実施

(2) 経営状況等に関する緊急調査の実施

- ・ 目的：地域における業況や会員事業所の経営課題等の把握のため実施・調査対象：会員事業所約 3,600 社
- ・ 調査回数：3 回/年
 - ・ 第 1 回：7 月 12 日～7 月 31 日（回答数 545 事業所（回答率 14.8%）
 - ・ 第 2 回：10 月 18 日～10 月 31 日（回答数 546 事業所（回答率 14.8%）
 - ・ 第 3 回：1 月 23 日～2 月 5 日（回答数 623 事業所（回答率 17.0%）

(3) ALPS 処理水の海洋放出に係る風評被害調査

- ・ 目的：8 月 24 日の ALPS 処理水海洋放出以降、嫌がらせ電話の発生など風評被害の影響が懸念されたことから、実態を的確に捉えることを目的として実施。
- ・ 調査対象：会員事業所 3,600 社
- ・ 調査回数：2 回/年調査を実施
 - ・ 第 1 回：9 月 4 日～9 月 15 日（回答数 264 事業所）
 - ・ 第 2 回：12 月 15 日～12 月 27 日（回答数 361 事業所）

(4) 価格交渉・価格転嫁の実施状況に関する調査

- ・ 目的：県内企業における業種ごとの価格交渉・価格転嫁の実態を把握するとともに、価格交渉の成功事例や課題を収集・周知することを目的として、福島県と共同により実施。
- ・ 調査対象：会員事業所約 3,600 社
- ・ 調査期間：12 月 18 日～1 月 19 日
- ・ 回答数：208 事業所

Ⅱ. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題、事業内容、事業目標

【現状】

小規模事業者が地場産品、地域資源を活用した商品・サービスの開発を実施する際、生産者志向（プロダクトアウト）の視点だけでなく、消費者志向（マーケットイン）の視点も重要である。一方、小規模事業者は経営資源が少なく、消費者志向（マーケットイン）に資する調査が実施できていないことが多い。当所では、これまで消費者向けの調査を重点的に支援してきたが、商品の販路が多様化する中で食のプロ向けの調査も必要であると感じている。

【課題】

商品の特性に合わせ、消費者向け調査と食のプロ向け調査の両面で支援を行う必要がある。また、結果を基に、商品のブラッシュアップに繋げることが課題である。

【解決に向けた事業内容】

- (1) 消費者向け商品調査の実施
- (2) 食のプロ向け商品調査の実施

【事業目標】

項目	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消費者向け商品調査調査対象事業者数	12者	5者	5者	5者	5者	5者
②食のプロ向け商品調査 調査対象事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者

(2) 令和5年度実績

【事業目標実績】

項目	現行	令和5年度	
		目標	実績
①消費者向け商品調査調査対象事業者数	12者	5者	5者
②食のプロ向け商品調査調査対象事業者数	-	5者	5者

【具体的実施内容】

1. 消費者向け商品調査「売れる商品づくり」支援事業の実施

- (1) 目的：消費者の試食会を通して「味」や「パッケージ」に関する調査を行うとともに、食のプロによる評価事業を通して商品ブラッシュアップを行い、“売れる商品”づくりに繋げるための調査を実施した。

(2) 開催内容：

①「食品の商品開発力、売る力アップ」セミナーの開催

- 1) 開講日時：令和5年8月28日（月）
- 2) 講師：(株)イルピアット 代表 フードコーディネーター 稲垣美和 氏
- 3) 参加人数：28名

※セミナー終了後本事業について説明し、支援事業者5者を決定した。

②消費者向け商品調査（試食会開催によるアンケート）の実施

1) 開催内容：支援対象品の試食会並びにアンケート調査を3回にわたり実施。

(i) 地元調査（試食会）の実施

- ・実施日時：令和5年10月26日（木）
- ・試食会参加者：経営発達支援計画評価委員、福島県職員、福島市職員、福島市内事業者、（公財）福島県観光物産交流協会職員、地元学生（福島学院大学・桜の聖母短期大学他 55名
- ・試食会内容：商品の総合評価（直感的な評価）を得るため、試食していただき、「見た目」「味」「価格」「容量」「購入意向」「購入用途」等の項目についてアンケート調査を実施した。



(ii) 県外調査（試食会）の実施

- ・実施日時：令和5年11月9日（木）11時～15時
- ・開催場所：東京都「Hareza池袋」内 コワーキングフロア「We work」
- ・調査内容：上記ビルの入居者及びフロアの利用者 のべ180名に対して試食会を開催しアンケート調査を実施。



(iii) 「弁当」に関する試食調査

- ・実施日時：令和5年12月18日（月）11時～14時
- ・実施方法：市内各所へ試食用の弁当を配達、試食後アンケートを回収
- ・調査対象者：福島市職員、福島市内事業者、（公財）福島県観光物産交流協会職員、学生（福島学院大学、桜の聖母短期大学）他33名

2. 食のプロ向け商品調査

- (1) 実施目的：3名の食のプロに(1)需要動向調査の結果を踏まえた上での試食と評価を依頼し、商品のブラッシュアップのための定性的評価を得るための個別面談を実施した。
- (2) 実施日時：令和5年12月6日（水）・7日（木）
- (3) 専門家：(株)イルピアット代表取締役 稲垣美和氏（フードコーディネーター）
(株)山際食彩工房 代表取締役 山際博美氏（福島県ふるさと産品アドバイザー）

福島県観光物産館 館長 櫻田 武 氏

(4) 調査結果分析及び製品のブラッシュアップ・伴走支援

需要動向調査結果や食のプロからの評価を分析し、フィードバックを行うことで事業者 제품에 強み・弱み、最優先課題を明示した上で、試作品の商品化や売上拡大に向けた事業計画を策定した。

Ⅲ. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題、事業内容、事業目標

【現状】

小規模事業者が自立的成長を促進させるためには、事業者自身が自社の現状（経営状況）や取り組むべき課題を正しく把握するとともに、自らの強みを理解しながら今後の事業展開に活用することが重要である。当所ではこれまでも経営分析を支援してきたが、必ずしも事業者の本質的な課題までは抽出できていなかった。

【課題】

これまで表面的な分析もみられたことから、今後は事業者との対話と傾聴を通じて、経営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経営分析を実施することが課題である。

また、市内では事業承継が課題となっていることから、代表者が65歳以上の小規模事業者に対しては、追加で事業承継に関する分析を実施する必要がある。

【解決に向けた事業内容】

(1) 小規模事業者の経営分析の実施

(2) 事業承継分析「福島事業承継塾」の開催

【事業目標】

項目	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
経営分析事業者数	75者	96者	108者	120者	132者	144者

(2) 令和5年度実績

【事業目標実績】

項目	現行	令和5年度	
		目標	実績
経営分析事業者数	75者	96者	115者

【具体的事業内容】

1. 小規模事業者の経営分析の実施

従来の決算資料等を基にした経営分析に併せて、対話と傾聴に重点を置いた経営相談に努めることで、より効果的な経営分析を行った。

2. 事業承継分析「福島事業承継塾」の開催

(1) 目的：事業承継や10年後の会社の存続について考え、できるだけ事業承継計画の策定の検討機会を増やすことを目的として実施。

(2) 開催内容：

①「事業承継塾プレセミナー」の開催

- ・テーマ「代替わりの解決法は全て「磯野家」が教えてくれた」
- ・開催日時：令和5年9月12日(火)
- ・講師：中小企業基盤整備機構東北支部中小企業アドバイザー 乾比呂人氏
- ・参加者数：20名

②「事業承継塾」の開催

- ・開催回数：全3回（令和5年10月6日(金)、12日(木)、16日(月)）
 - 第1回テーマ「事業承継の全体像をつかむ！」
 - 第2回テーマ「事業承継の第一歩を踏み出す」
 - 第3回テーマ「事業承継計画策定を使って想いを整理する」
- ・講師：中小企業診断士・事業承継士 杉山健夫氏
- ・参加者数13社

③訪問個別相談会の開催

- ・開催日：令和5年10月24日（火）
- ・参加者数：3社

④事業実績：専門個別相談に参加した3社について事業承継計画の策定を行った。

IV. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題、事業内容、事業目標

【現状】

当所ではこれまでも事業計画の策定支援を行ってきたが、目先の課題に偏重する支援である、いわゆる「課題解決型」の支援に留まっていた。

【課題】

これまで「課題解決型」の支援に留まっていたことから、今後は、小規模事業者が課題解決に能動的に取り組めるよう、問題点の把握及び経営目標を確認、経営目標実現のための課題設定を行い、これらを事業計画としてまとめる、いわゆる「経営力構築型（課題設定型）」の支援を実施し、事業者の自立的成長を達成することが課題である。

「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、事業計画の策定支援を実施する。特に、事業計画の策定前には必ず経営分析を実施し、事業者との対話と傾聴を通じて、事業者自らが自社の強みや弱みなどの現状を正しく把握した上で当事者意識を持って課題に向き合い、能動的に事業計画策定に取り組むことを目指す。

事業計画の策定支援では、経営分析件数の約4割の事業計画の策定を目標とする。また、創業計画についてもこれまで同様、支援を実施する。

また、事業計画の策定に意欲的な事業者を対象に、IT関連セミナー、IT個別相談会、IT専門家派遣を行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

【解決に向けた事業内容】

(1) 事業計画策定支援

- ・「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、小規模事業者の持続的発展や成長発展を目的とした事業計画の策定を支援する。
- ・事業計画策定事業者に対して、DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得させるため、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を推進していくために、DX推進セミナーの開催やIT専門家派遣を実施する。

(2) 創業計画策定支援

- ・創業者のビジネスが成功するよう、創業計画の策定を支援する。

【事業目標】

項目	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事業計画策定事業者数	65者	38者	43者	48者	53者	58者
事業計画策定セミナーの開催回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
IT関連セミナーの開催回数	-	4回	4回	4回	4回	4回
②創業計画策定事業者数	6者	6者	6者	6者	6者	6者
福島創業スクールの開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(2) 令和5年度実績

【事業目標実績】

項目	現行	令和5年度	
		目標	結果
①事業計画策定事業者数	65者	38者	49者
事業計画策定セミナーの開催回数	2回	2回	2回
IT関連セミナーの開催回数	-	4回	4回
②創業計画策定事業者数	6者	6者	21者
福島創業スクールの開催回数	1回	1回	1回

【具体的実施内容】

1. 事業計画策定セミナーの実施

(1) 小規模事業者持続化補助金セミナーの開催

- ①開催日時：令和5年7月19日
- ②参加者数：19名

(2) 事業再構築補助金対策セミナーの開催

- ①開催日時：令和5年7月25日
- ②参加者数：8名

2. DXに向けたIT・デジタル化支援事業の実施

- (1) 目的：ITツール導入やDX並びにIT・デジタル化の推進を図るためのセミナー並びに個別相談会、個者支援を実施し、小規模事業者のDX推進を

図る。併せて、当所にとって伴走型支援手法を学ぶ機会であることを強く認識し、IT・デジタル化に関する支援能力の向上を図る。

(2) 開催内容：

①セミナーの開催

1) ITツールに関する研修(2回開催) ※ワークショップ形式

- ・第1回「SNSを使った集客術」(令和5年8月2日(水)開催)

講師 ウェブ解析士協会 志鎌 真奈美 氏

参加者数 15者

- ・第2回「Google Mapを使った集客術」(令和5年9月27日(水)開催)

講師 ウェブ解析士協会 八木 暁史 氏

参加者数 19者

2) DX(デジタル化、IT化)に関する基礎研修(2回開催)

- ・第1回「これからの経営に求められるDX戦略」(令和5年9月6日(水)開催)

講師 ㈱NTTDXパートナー 小林 和貴 氏

参加者数 15者

- ・第2回「ビジネスに活かすDX BPR(ビジネスプロセス・リエンジニアリング)基礎」(令和5年9月13日(水)開催)

講師 ㈱NTTDXパートナー 小林 和貴 氏

参加者数 17者

②個別相談会の開催

目的：「生産性向上や新たな販路を開拓するために具体的に何をすべきか」を念頭に置き、経営指導員と専門家を交えながらオーダーメイド型の支援を実施した。

講師：一般社団法人ウェブ解析士協会講師

NPO法人ICTふくしまコーディネータ渡邊 功 氏

相談内容：SNSの活用による販促方法やT活用による顧客管理、IT導入補助金の利用によるIT環境の刷新など、計4回実施。

(第1回) 令和5年8月25日(金) 参加者3事業所

(第2回) 令和5年9月20日(水) 参加者4事業所

(第3回) 令和5年10月27日(金) 参加者4事業所

(第4回) 令和5年11月24日(金) 参加者5事業所



③個者支援の実施

セミナーや個別相談会后に更なる個別で対応を求める事業者に対し、専門家と経営指導員と訪問し、7者に対しオーダーメイド型の伴走支援を実施した。

※個者対応実績

			売上
A社	相談内容	マネーフォワードの組み合わせで業務の改善を図りたく詳細の流れなどを知りたい。併せてIT導入補助金を実際に申請したい。	3%増
	対応	業務内容を確認し今後の事務効率化の流れを確認。費用等についてIT導入補助金の試算を実施するとともにシステム使用の助言を実施。	
B社	相談内容	高所得者層をターゲットとするSNSを活用した販売戦略について。	10%増
	対応	InstagramやX(旧Twitter)でのリスティング広告について説明するとともにSNSでのフォロワーの考え方や今後の方針について協議、また実際に更新を行うPCや携帯での操作説明を実施。	
C社	相談内容	業務の進捗管理をするにあたってデータベースの必要性を考えており、より効率的で安価なサービスを紹介してほしい。	5%増
	対応	現場での進捗管理状況を確認し、kintoneや@pocketといったソフトの活用方法等について紹介。デモ環境にて実際の進捗管理のサンプルを確認するとともに、ベンダー側とも連絡調整を行い導入を検討した。	
D社	相談内容	Googleビジネスプロフィールを活用した周知を行いたい、その方法について指導を仰ぎたい。また業務現状分析を行うための手法等について学びたい。	10%減
	対応	現地にてシステム状況を確認。結果、メール認証は現在使っておらず、古いウェブサイトのドメインに紐づいているため受信不可であることが判明。再度Googleビジネスプロフィールの情報を新規作成するなど具体的なGoogleビジネスプロフィール活用実現にこぎつけた。	
E社	相談内容	クレジットカードや電子マネーに対応したレジを導入したい。併せてデジタル化による原材料在庫把握などの機能を活用したい。	5%減
	対応	クレジットカードや電子マネーに関する説明を行うとともに実際に使える補助金について説明。福島市で実施しているポストコロナ対応デジタル化支援事業を活用したPOSレジ導入の支援を実施。	
F社	相談内容	労務管理に関するDX化、現在行っているSNS等の集客方法についての助言を受けたい。また現在検討している新サービスと集客方法について複合的に聞きたい。	35%減
	対応	現地で確認したところ様々なアプリやSNSを活用しているが連携ができておらず、作業効率が落ちていることが判明、現在利用しているサービスの洗い出しを行い、解決していく優先順位を確認するとともに、新たな会計ソフトの購入等も紹介した。	
G社	相談内容	ホームページリニューアルに向けて内容やSEO対策、SNSとの連携などを実施したい。	10%増
	対応	ホームページのリニューアルの方向性やSNSの運営方法など売上増加に向けた助言を行った。	

3. 「福島創業スクール事業」の実施

- (1) 目的：新たな商いの芽をつくり育て、まちの活力を維持・発展させることは福島市及び当所にとって喫緊の課題であるが、単発的な創業相談だけでは最終的に創業に到達することは難しく、創業希望者にとっても着実な事業開始のため専門的な支援が必要であることから、専門家と連携し創

業に向けた各種情報の収集や実践、個別相談等伴走型支援を実施する「福島創業スクール」を実施した。

(2) 開催内容：

①開催時期：令和5年9月30日(土)～12月16日(土)

②受講者：21名

③講義内容：全8講開催

	主なテーマ	講師
第1講 (9月30日)	創業の前の心構え 創業のビジョンとビジネスモデル	柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表 柳沼芳裕 氏
第2講 (10月4日)	販路戦略の基礎	Blicon 7 代表 高橋幸司 氏
第3講 (10月11日)	起業者のためのIT活用	(株)イーンスパイア 代表取締役 横田 秀珠 氏
第4講 (10月14日)	地元創業者による創業体験談 ビジネスプランの作成方法	司法書士すずき法務事務所 代表 鈴木一史 氏(地元創業者) 柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表 柳沼芳裕 氏
第5講 (10月18日)	POP作成方法	POPセンター福島代表 川村洋一 氏
第6講 (10月21日)	会計の基礎知識 税務・法務・労務	柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表 柳沼芳裕 氏 日本政策金融公庫福島支店 国民生活事業融 資課長 村上真樹 氏
第7講 (10月25日)	店舗デザインの仕方(空間・色彩)	みずのやていこブランディングデザイン 代 表 水野谷梯子 氏
第8講 (10月25日)	ビジネスプラン作成 プレゼンテーション	柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表 柳沼芳裕 氏

(3) 事業実績

- ・福島創業スクール受講者 21名 ※当初定員20名のところ1名増
- ・特定創業支援事業対象認定者19名
- ・事業計画の策定 21名
- ・令和5年度内に新規創業実現 10名
- ・令和6年度内に創業予定 8名

V. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題、事業内容、事業目標

現状と課題

【現状】

現状、事業計画策定後のフォローアップについて、売上・利益の増加といったアウトカムにまで着目したフォローアップが十分でなかった。

【課題】

今後は、事業計画を策定したすべての事業者を対象に、原則四半期ごとにフォローアップを実施する。そのなかで、事業計画を実施する上で発生した経営課題等に対し、事業者と一緒に解決を図る。これらの支援を通じて、支援事業者の売上や利益の増加を実現することが課題である。

【解決に向けた事業内容】

- ・計画策定を支援したすべての事業者を対象に、四半期ごとのフォローアップを実施する。これにより、事業計画では、フォローアップ対象事業者の売上増加割合が2割、経常利益増加割合が1割（売上増加事業者と経常利益増加事業者は重複する場合もある）になることを目標とする。
- ・フォローアップにあたっては、自走化を意識し、小規模事業者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、事業者と従業員と一緒に作業を行うことで当事者意識を持って取り組むことなどに重点をおいた支援を行い、計画の進捗フォローアップを通じて事業者への内発的動機付けを行い、潜在力の発揮に繋げる。
- ・また、創業計画のフォローアップではすべての創業者の事業が軌道に乗り、事業継続が実現するよう、伴走型支援を実施する。

【事業目標】

項目	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	65者	38者	43者	48者	53者	58者
売上増加事業者数	-	8者	9者	10者	11者	12者
経常利益増加事業者数	-	4者	4者	5者	5者	6者

(2) 令和5年実績

【実施目標実績】

1. 事業計画のフォローアップ

項目	現行	令和5年度	
		目標	実績
フォローアップ対象事業者数	65者	38者	45者
売上増加事業者数	-	8者	17者
経常利益増加事業者数	-	4者	10者

2. 創業計画のフォローアップ

(創業スクール参加者へのフォローアップ)

項目	現行	令和5年度	
		目標	実績
フォローアップ対象事業者数	6者	6者	16者
頻度(延回数)	四半期毎(24回)	四半期毎(24回)	18回

VI. 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、事業内容、事業目標

現状と課題

【現状】

小規模事業者が持続的に経営を行うためには、新たな需要の開拓が必要である。一方、小規模事業者の多くは経営資源が少なく、独自での取組には限界がある。また、地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「知識不足」「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている。当所では、これまでも事業者の販路開拓を支援してきた。

【課題】

各事業の成果が明確でなかったことから、今後は、その成果目標を明確にし、成果ができるまで継続的な支援を実施する必要がある。また、これまでDXに関する支援が十分でなかったことから支援を強化する必要がある。

【解決に向けた事業内容】

小規模事業者が独自に実施することが難しく、かつ売上拡大効果（新たな需要獲得効果）が高い取組の支援をする。特に、地域内の小規模事業者の多くはITを使った販路開拓等が遅れていることから、ITを活用した販路開拓として、IT関連セミナーやIT個別相談会後の実行支援を実施する。

【事業目標】

項目	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・商談会の出展支援 出展事業者数	4者	3者	3者	3者	3者	3者
成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
②IT関連セミナー・IT個別相談会後の 実行支援 支援事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者
(BtoBの場合) 成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
(BtoCの場合) 売上増加率/者	-	3%	3%	3%	3%	3%

(2) 令和5年度実績

【事業目標実績】

項目	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
		目標	実績				
①展示会・商談会の出展支援 出展事業者数	4者	3者	4者	3者	3者	3者	3者
成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件	1件
②IT関連セミナー・IT個別相談会後の 実行支援 支援事業者数	-	5者	7社	5者	5者	5者	5者
(BtoBの場合) 成約件数/者	-	1件	-	1件	1件	1件	1件
(BtoCの場合) 売上増加率/者	-	3%	-	3%	3%	3%	3%

【具体的実施内容】

1. 「ビジネスマッチ東北 2023」への出展

- (1) 開催日 : 令和5年11月8日
- (2) 開催会場: 夢メッセみやぎ (宮城県仙台市)
- (3) 全体出展: 498 団体・企業
- (4) 福島商工会議所対応状況: 出展枠を2小間を利用して4事業所が出展
- (5) 支援実績: 名刺交換60件、商談成立1件、商談継続7件

VII. 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、事業内容、事業目標

現状と課題

【現状】

現状、経営発達支援計画の評価を「福島商工会議所経営発達支援計画評価委員会」により実施。事業の評価に加えて、より成果を出すための助言を受け、事業の見直しを進めてきた。

【課題】

これまでのところ特段の課題はないため、今後も継続して事業を実施する。経営発達支援事業の改善のために、PDCAを回す仕組みを構築する。

【具体的実施内容】

1. 令和5年度経営発達支援計画評価委員会の開催

- (1) 開催日 令和5年7月19日
- (2) 議題 令和4年度事業報告並びに評価
- (3) 参加者 評価委員7名

VIII. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題、事業内容、事業目標

現状と課題

【現状】

現状、経営指導員を中心に経営発達支援計画の実行に必要な資質向上に取り組んでいる。そのため、経営分析や事業計画策定などの一定のスキルはある。

【課題】

不足能力を特定したうえで資質向上を図る必要がある。とりわけ当所は、IT・デジタル化に関する支援や、経営力再構築伴走支援の支援力に対して職員の能力にばらつきがみられ、これらの資質向上を図ることが課題である。

また、経営指導員のみならず他の職員も含めた組織全体の支援力向上を図るため、組織全体の資質向上を実現し、より効果の高いレベルの支援を行える体制をつくる必要がある。

【解決に向けた事業内容】

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">(1) 経営指導員のみならず一般職員も含めた支援能力の向上に向けた取組(2) 個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組みづくり |
|--|

(2) 令和5年度実績

【事業実績】

1. 職員対象の研修会の開催並びに派遣内容

- (1) 人材育成・経営課題解決のためのデジタル化に関する支援研修の開催
- (2) 税務・財務診断基礎講習への派遣
- (3) 県内経営指導員研修会の開催
- (4) 日本商工会議所主催経営安定特別相談事業研修への派遣
- (5) 日本商工会議所主催全国経営指導員研修への派遣
- (6) 日本商工会議所主催若手・中堅職員研修への派遣
- (7) 経営診断研修の開催
- (8) 経営診断基礎診断基礎講習への派遣
- (9) 県内補助員研修会の開催
- (10) 日本商工会議所主催電子申告新システム研修への派遣
- (11) 日本商工会議所主催海外展開支援担当者研修への派遣

2. 組織内での支援ノウハウの共有化に関する取組み

- (1) 基本的に小規模事業所からの相談については複数で対応し、経営支援能力の向上を図るとともに、専門家派遣については経営指導員が同行し、専門家の行う指導・助言内容・情報収集方法等を学んだ。
- (2) 毎週水曜日に定期ミーティングを開催し、各人の支援状況の共有化と支援方法の改善等に関する協議を実施した。
- (3) 支援内容についてはデータベース化し、組織内共有化を図った。

福島商工会議所 経営発達支援計画評価委員会 会議報告書

日時：令和6年7月19日（金）10：30～12：00

場所：福島商工会議所 会議室

1. 開 会

2. 挨拶

福島商工会議所を代表して中小企業振興委員会委員長である大和田委員長より挨拶。

3. 出席者紹介

事務局より出席者紹介。

[委員]

（順不同：敬称略）

福島県県北地方振興局企画商工部	次長	上 檜 治 男
		※山口局長代理
福島市商工観光部	次長	板 垣 真 也
		※杉内部長代理
一般社団法人福島県中小企業診断協会	理事	高 堀 洋 幸
福島市商店街連合会	会長	小 河 日出男
福島商工会議所 中小企業振興委員会	委員長	大和田 知 昭
福島商工会議所女性会 地域活性委員会	委員長	大 内 千 春
[事務局]		
福島商工会議所	理事	日下部 之 彦
〃	理事 事務局長	椿 哲
〃	事業推進部 部長	高 橋 丈 晴
〃	〃 参事兼経営支援課 課長	今 野 秀 幸
〃	〃 経営支援課主幹	田 村 陽 介

4. 事業報告

まず、経営発達支援計画について、事務局より説明。

次に、当所経営発達支援計画に係る令和5年度事業について事務局より説明し、その後評価をいただく形で進行。

5. 評 価

評価委員会としては、事業進捗状況について概ね良好との評価を頂いた。具体的事業については、創業者が自立するまでのフォローの強化や、より相談者が相談しやすい事業承継対策の検討といった意見が出された。またDX施策については、小規模事業者はどう取り組めば良いのか分からないという方も多いので、令和5年度の実績を優良事例として紹介すれば大いに参考になるのではないかなど、今後の支援取組みの推進に活かす等についてご意見を頂いた。