

令和6年度 福島商工会議所 経営発達支援計画 実施報告書

経営発達支援計画（第2期）

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6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事
- II. 需要動向調査に関する事
- III. 経営状況の分析に関する事
- IV. 事業計画策定支援に関する事
- V. 事業計画策定後の実施支援に関する事
- VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事
- VII. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事
- VIII. 経営指導員等の資質向上等に関する事

◆項目ごとの実施内容

I. 地域の経済動向調査に関する事

1. 現状と課題、事業内容

※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）

2. 事業目標並びに令和6年度実績

項目		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	目標	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
	実績	0 回	0 回			
②中小企業景況調査の活用 公表回数	目標	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
	実績	10 回	9 回			

3. 実施内容

(1) 中小企業景況調査

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調査

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：4 回/年

回数	調査期間	回答数	回答率
第 1 回	4 月 23 日～5 月 8 日	491 事業所	13.5%
第 2 回	8 月 9 日～8 月 30 日	509 事業所	14.1%
第 3 回	11 月 15 日～12 月 6 日	497 事業所	13.9%
第 4 回	2 月 20 日～3 月 12 日	490 事業所	13.9%

(3) 事業承継アンケート

会員事業所の事業承継の現状を把握するため、福島県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携により実施。

○調査期間 令和 6 年 11 月 1 日～12 月 2 日

○調査対象 当所会員事業所で従業員 20 名以下の 2,478 事業所

○回収結果 回数件数 409 事業所（回収率 16.5%）

Ⅱ. 需要動向調査に関すること

1. 現状と課題、事業内容

【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ていたが、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

2. 事業目標並びに令和 6 年度実績

項目		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 対象事業者数	目標	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
	実績	5 者	5 者			
②食のプロ向け商品調査 対象事業者数	目標	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
	実績	5 者	5 者			

3. 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

新商品の開発にチャレンジする小規模事業者もいるが、その中には経営資源が乏しいため、商品開発に向けた調査が不十分であることが多い。そこで、顧客の声を取り入れた商品ブラッシュアップを行い“売れる商品”づくりに繋げていくことを目的として消費者の試食会を通じて「味」や「パッケージ」等に関する需要動向調査の支援事業を行った。

【支援事業者と支援対象品】

屋号名	支援対象品	県外調査の実施
カフェドフルール	ふくしまレーズンサンド（既存商品）	○
まるパンベーカリー	あおきパン（試作品） りんごパン（試作品）	×
福々和本舗	あかつき桃米（試作品）	×
まるせい果樹園	果塩（既存商品）	○
油井海草店	メイプルサーモン昆布巻き（試作品）	×



▲カフェドフルール
【ふくしまレーズンサンド】



▲まるパンベーカリー
【あおきパン】



▲福々和本舗
【あかつき桃米】



▲まるせい果樹園
【果塩】



▲油井海藻店
【メイプルサーモン昆布巻き】

①消費者向け需要動向調査（試食会開催によるアンケート）の実施

(ア) 地元調査（試食会）の実施

- 実施日時：令和6年10月9日(水)
- 開催場所：福島商工会議所 会議室
- 試食会参加者：経営発達支援計画評価委員、福島県職員 他 48名
- 調査項目：商品の総合評価（直感的な評価）・見た目・味・価格・容量・購入意向・購入用途等

(イ) 県外調査（試食会）の実施

- 実施日時：令和6年10月23日(水) 10:00～16:00
- 開催場所：東京都「Hareza池袋」内 コワーキングフロア「We work」
- 調査参加者：上記ビルの入居者及びフロアの利用者 延べ113名
- ※手土産または県外在住者をターゲットとした2商品のみ実施。

②食のプロ向け商品調査

○実施内容：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。

○面談日時：第1回 令和6年8月上旬、
第2回 令和6年10月28日(水)、
第3回 令和6年11月28日(木)

○専門家：稲垣 美和 氏（㈱イルピアット代表取締役 フードコーディネーター）
山際 博美 氏（㈱山際食彩工房 代表取締役 福島県ふるさと産品アドバイザー）
櫻田 武 氏（福島県観光物産館 館長）

○調査結果分析及び製品のブラッシュアップ・伴走支援：

今後の商品ブラッシュアップ・販路開拓に向けて、需要動向調査結果や食のプロからの評価を分析した上で事業者と面談を行い、商品の強み・弱み、最優先課題を明示した事業計画を策定した。

③成果（2023年11月～2024年1月の3ヵ月と2024年11月～2025年1月の3ヵ月の比較）

事業者名	成果
カフェドフルール	前年販売額約204%増
まるパンベーカリー	試作品の商品化を達成。あおきパン@300円×384個、りんごパン@300×492個 計262,800円の売上増
福々和本舗	パッケージ未完成のため商品化が遅れ目標未達成。
まるせい果樹園	令和6年6月からの販売商品のため比較できず。事業後3か月の売上額253,500円
油井海藻店	試作品の商品化が遅れ目標未達成。

Ⅲ. 経営状況の分析に関すること

1. 現状と課題、事業内容

【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、追加で事業承継チェックシートの作成によ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

2. 事業目標並びに令和6年度実績

項目		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	目標	96 者	108 者	120 者	132 者	144 者
	実績	115 者	110 者			

3. 実施内容

(1) 小規模事業者の経営分析の実施

小規模事業者からの経営相談においては、事業者との傾聴と対話による聞き取りを重ねる中で、決算資料等の財務情報の提供まで至った事業所についてはローカルベンチマーク等の作成を行ったほか、代表者が60歳以上の小規模事業者の経営相談においては事業承継チェックシートを活用して経営分析を行った。

- 金融相談等の経営相談による経営分析 33 件
- 補助金活用支援と合わせて行った経営分析 48 件
- 事業承継診断による経営分析 29 件

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

【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に支援を実施する。さらに、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。

2. 事業目標並びに令和6年度実績

項目		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	目標	38者	43者	48者	53者	58者
	実績	49者	53者			
事業計画策定セミナー開催回数	目標	2回	2回	2回	2回	2回
	実績	2回	1回			
IT関連セミナー開催回数	目標	4回	4回	4回	4回	4回
	実績	4回	7回			
②創業計画策定事業者数	目標	6者	6者	6者	6者	6者
	実績	21者	21者			
福島創業スクール開催回数	目標	1回	1回	1回	1回	1回
	実績	1回	1回			

3. 実施内容

(1) 小規模事業者持続化補助金、福島県いきいき支援事業補助金等の支援

令和6年度に実施された小規模事業者を対象とする各種補助金において、補助金の申請に向けて事業者自らが経営計画を策定する際に支援を行った。

No	補助金	支援件数	採択件数
1	第16回小規模事業者持続化補助金	5	2
2	令和6年度福島県いきいき支援事業補助金	37	23
3	福島市街なか出店家賃補助金	1	1
4	福島市新規出店のための内外装工事補助金	1	1
合 計		44	27

(2) 事業計画策定セミナーの実施

①事業継続計画（BCP）策定セミナーの開催

事業者が自然災害や新たな感染症などの緊急事態に遭遇した際に、事業継続や早期回復を可能にする事業継続計画の策定セミナーを実施した。また、セミナー後に計画策定の支援を希望した事業者に対して計画策定の伴走支援を行った。

○開催日時：令和6年10月16日

○講師：東京海上日動火災保険㈱福島支社 シニアアソシエイト 安上 昂志 氏

○参加者数：40者

○計画策定：4者

②DXに向けたIT・デジタル化支援事業の実施

小規模事業者のITツールの活用やDX推進を図るために、SNSやITツール活用並びにDX推進に向けたセミナー並びに個別相談会、個者支援を実施した。

No.	開催セミナー		
1	対話型AIツールのビジネス活用法		
	日 時	令和6年9月3日 14：00～16：00	
	講 師	ナレッジフォース・パートナーズ 代表 藤原 敬行 氏	
	参加者数	17者	
2	すき間時間でSNS活用！効率化で集客UPセミナー		
	日 時	令和6年9月27日 14：00～16：00	
	講 師	(株)BESW 代表取締役 田中 千晶 氏	
	参加者数	30者	
3	ITツール習得研修 第1回 Googleビジネスプロフィール活用術		
	日 時	令和6年10月28日 14：00～16：00	
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 森 和吉 氏	
	参加者数	16者	
4	DXに向けた基礎研修 第1回 SNSマーケティング入門（第1講）		
	日 時	令和6年11月18日 13：30～16：00	
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 久保田 善博 氏	
	参加者数	10者	
5	SNS分析力・考察力UPセミナー		
	日 時	令和6年12月6日 14：00～16：00	
	講 師	(株)BESW 代表取締役 田中 千晶 氏	
	参加者数	30者	
6	DXに向けた基礎研修 第2回 SNSマーケティング入門（第2講）		
	日 時	令和6年12月18日 13：30～16：00	
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 久保田 善博 氏	
	参加者数	10者	
7	ITツール習得研修 第2回 お客様の心をつかむSNS活用術		
	日 時	令和7年1月20日 14：00～16：00	
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 森 和吉 氏	
	参加者数	16者	

③個別相談会の開催並びに個者支援の実施

「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るべきか」を念頭に専門家による個別相談会を開催。相談会後に具体的にITツールの導入やIT導入補助金の活用等の個別支援を希望した事業者に対しては、専門家と経営指導員で事業者を訪問し伴走支援を実施した。

○対応専門家：一般社団法人ウェブ解析士協会 渡邊 功 氏

○個別相談会開催日時及び参加者数：

- ・第1回相談会：令和6年9月5日(木) 参加者4者
- ・第2回相談会：令和6年10月3日(木) 参加者5者
- ・第3回相談会：令和6年11月7日(木) 参加者4者
- ・第4回相談会：令和6年12月5日(木) 参加者4者

○個者支援の実施

1	A社（教育・技能教授業）	
	相談内容	事業拡大を機に会計処理等のデジタル化を図りたい。
	支援内容	業務内容を確認し、クラウドによる会計ソフトの導入が業務効率化につながると判断。費用等の試算を行い、導入に向けてIT導入補助金の活用を提案。事業者の申請に向けた計画書策定を支援し、採択となった。
2	B社（建築業）	
	相談内容	受発注のシステム化で業務効率化を図りたい。
	支援内容	現場での業務内容を確認し、現在手書きで作成している受発注作業は、ITツールを活用することで業務効率化に繋がることを確認。また、併せて会計ソフトも導入して一元管理することで更なる業務効率化が図れることをアドバイス。IT導入補助金の活用に向けて計画書策定を支援し、採択となった。
3	C社（食品製造販売業）	
	相談内容	レジと会計ソフトを連動し、業務効率化を図りたい。
	支援内容	店舗を訪問し使用しているPOSレジであるが、現在利用している会計ソフトが連動できるソフトではないことを確認。またネットバンキングを使用しているがこれも連動できていないため、これらを一元的に連動できるクラウド会計ソフトの導入が業務効率化に繋がることをアドバイス。IT導入補助金の活用に向けて計画書策定を支援し、採択となった。
4	D社（生活関連サービス業）	
	相談内容	顧客管理方法について相談したい。また、自社HPのリニューアルを検討しておりアドバイスを受けたい。
	支援内容	現地にて顧客管理システムを確認。課題として以前エクセルで管理していた顧客データを活用できていない点が見えてきたため、他のサービスを新たに使用するのではなく、現システムでの過去データの活用方法をアドバイスした。 またHPは更新頻度が少ないので、リニューアルよりも更新頻度を上げることや、Googleビジネスプロフィールの活用なども助言し、IT活用計画書を策定した。
5	E社（小売業）	
	相談内容	新サービスである胡蝶蘭の販売サイト作成のアドバイスを受けたい。
	支援内容	現地で作成中の販売サイトを確認。サイト上で同店が行う新サービスの特徴やメリットなどが消費者に訴求できていない点を指摘した。また、現状ではそのほかはしっかり作られているので、これを機に販売サイトだけではなく、SNSを活用して情報発信を行っていくことも助言し、デジタル化対応に向けたIT活用計画書を策定した。

3. 福島創業スクール事業の実施

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。

(1) 開催内容

①開催時期：令和6年9月28日(土)～12月13日(金)

②受講者：22名

③講義内容：全5講開催

開催日時	主なテーマ	講師
9月28日 (第1講)	創業の前の心構え 創業ビジョンとビジネスモデル ビジネスプランの作成準備	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
10月2日 (第2講)	買物マーケティングの販売商接 の四位一体とは？	Blicon7 代表 高橋 幸司 氏
10月5日 (第3講)	ビジネスプランの作成方法	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
10月19日 (第4講)	会計の基礎知識 税務・法務・労務 雇用・人材育成 資金調達と公的支援制度の活用	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 高橋 真 氏
10月26日 (第5講)	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

④フォローアップ個別相談会：全4回

実現性の高い創業計画策定の支援や早期の創業実現のため、講師を務めた柳沼芳裕氏、高橋幸司氏によりフォローアップ個別相談会を実施した。また、日本政策金融公庫からは創業融資についての個別相談事業を下記日時にて実施した。

○フォローアップ個別相談

- ・第1回：令和6年10月19日(土) 9：00～12：00 参加者3名
- ・第2回：令和6年10月21日(月) 14：00～20：00 参加者7名
- ・第3回：令和6年12月7日(土) 9：00～16：00 参加者3名
- ・第4回：令和6年12月13日(金) 9：00～16：00 参加者5名
- ・金融相談：令和6年12月13日(金) 13：00～16：00 参加者2名

(2) 事業実績

- ①福島創業スクール受講者 22名 (1名受講中止)
- ②特定創業支援事業対象認定者 21名
- ③創業計画書等の策定 21名 講義内容：全5講開催
- ④令和6年度内の新規創業者 5名
- ⑤令和7年度内の創業予定者 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

【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。

2. 事業目標並びに令和6年度実績

(1) 事業計画のフォローアップ

項目		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	目標	38 者	43 者	48 者	53 者	58 者
	実績	45 者	49 者			
フォローアップ延回数	目標	152 回	172 回	192 回	212 回	232 回
	実績	158 回	190 回			
売上増加事業者数	目標	8 者	9 者	10 者	11 者	12 者
	実績	17 者	25 者			
経常利益増加事業者数	目標	4 者	4 者	5 者	5 者	6 者
	実績	10 者	15 者			

(2) 創業計画のフォローアップ

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	目標		6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
	実績		16 者	21 者			
フォローアップ延回数	目標		24 回	24 回	24 回	24 回	24 回
	実績		18 回	47 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

【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。

2. 事業目標並びに令和6年度実績

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
①展示会・商談会の出展支援 出展事業者数	目標	3者	3者	3者	3者	3者
	実績	4者	6者			
成約件数	目標	1件	1件	1件	1件	1件
	実績	1件	3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	目標	5者	5者	5者	5者	5者
	実績	5者	5者			
(BtoBの場合) 成約件数	目標	1件	1件	1件	1件	1件
	実績	-	-			
(BtoCの場合) 売上増加率	目標	3%	3%	3%	3%	3%
	実績	-	-			

3. 実施内容

(1) 合同プレスリリース会の開催

小規模事業者が自社の新商品・サービスを報道機関に直接プレゼンテーションするプレスリリース会を実施。また参加事業者に対してプレゼンテーションの事前セミナーも併せて開催した。

○開催日：令和6年10月24日(木)

○参加者数：7者

(株)ハセプロ、スタジオ雪、(株)ドルチェツアー福島、フラワーデザインローズ、みなふく食堂、Dr 関塾福島本町校、まるせい果樹園)

○報道機関：5社

○掲載数：1者

(2)「ビジネスマッチ東北 2024」への出展支援

- 開催日：令和6年11月14日(木)
- 開催会場：夢メッセみやぎ（宮城県仙台市）
- 全体出展：542 団体・企業
- 支援内容：出展枠3小間分を会議所ブーストとして確保し、6 事業所が出展
- 出店者：
 - ・野田鉄工(有)（商品：ジェラート）
 - ・(有)やない製麺（商品：乾めん）
 - ・(株)ら・さんたランド（商品：えごまぱん）
 - ・(有)油井海草店（商品：にしん昆布巻き）
 - ・(株)ニックファーズ（商品：クラフトコーラ）
 - ・(株)福島キャリアナビ（商品：高級食パン）
- 支援実績：名刺交換130件、商談成立3件、商談継続4件



(3)「伊達な商談会」の開催情報の提供

東北六県商工会議所連合会、仙台商工会議所等で実施する「伊達な商談会」の情報提供を行った。

- 提供数：8回
（主なバイヤー：(株)藤崎、JR 東日本東北総合サービス(株)、仙台国際空港(株)）
- 出展者数：5 者
- 出展回数：9 回（延べ）

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

【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。

2. 実施内容

(1) 令和6年度経営発達支援計画評価委員会の開催

- 開催日 令和6年7月19日(金)
- 議題 令和5年度事業報告並びに評価
- 参加者 評価委員6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

【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】

- (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6年度実績

(1) 職員対象の研修会開催内容

① 定額減税説明会（福島税務署主催）

- 開 催 日：令和6年4月11日
- 講 師：福島税務署 法人課税第一部門

② 県内商工会議所 経営指導員研修会

【第1回】

- 開 催 日：令和6年6月20日～21日
- 内 容：
 - ・ 令和6年度福島県商工労働施策の概要について
 - ・ 小規模事業者支援におけるデジタル活用法
 - ・ 新聞記事から読み解く経済情勢
 - ・ 県内承継の現状と事業者の行動変容に向けて
 - ・ 小規模企業共済の制度概要について
 - ・ 所得税・住民税の定額減税のポイント

【第2回】

- 開 催 日：令和6年11月21日～22日
- 内 容：
 - ・ 定額減税の年末調整事務のポイント
 - ・ 経営支援への生成AI活用に向けたデジタル化研修
 - ・ 小規模事業者の売上向上の着眼点
 - ・ 事業の持続可能性を高める「変動損益計算書」の視点

③ 経営安定特別相談事業研修（日本商工会議所主催）

- 開 催 日：令和6年6月28日
- 講 師：日本商工会議所（WEB）

④ 専門研修「IT化から始める小規模事業者へのDX支援の進め方」

- 開 催 日：令和6年7月2日～4日
- 派 遣 先：中小企業大学校仙台校

⑤第 11 回商工会議所経営指導員全国研修会（日本商工会議所主催）

○開 催 日：令和 6 年 7 月 4 日～5 日

○講 師：日本商工会議所 ほか

⑥若手・中堅職員研修（日本商工会議所主催）

○開 催 日：令和 6 年 7 月 24 日～25 日

○講 師：日本商工会議所ほか

⑦経営診断基礎（商業コース）

○開 催 日：令和 6 年 9 月 9 日～10 月 4 日

○派 遣 先：中小企業大学校仙台校

⑧県内商工会議所 補助員研修会

○開 催 日：令和 6 年 10 月 17 日～18 日

○内 容：・経営改善と経営診断
・ハーマンモデルを活用したチームビルディング
・経営支援に活用できる生成 AI
・相談業務で活かせる知財スキルアップ

2. 組織内での支援ノウハウの共有化に関する取組み

（1）小規模事業所からの相談については 2 名体制で対応し、相談対応能力、経営支援能力の向上を図った。

（2）窓口での専門家による相談対応や専門家派遣には経営指導員が同行し、専門家の指導・助言方法・内容・情報収集方法等を学んだ。

（3）支援内容は業務日報としてデータベース化し、組織内での共有化を図った。

（4）毎週水曜日に定期ミーティングを開催し、各職員が対応した経営相談の対応内容や支援方法の改善、支援方針等に関する協議を実施した。