

令和 7 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 1 0 年 3 月 3 1 日

令和 5 年 3 月 1 7 日 経済産業大臣認定

令和 8 年 3 月 3 1 日
福島商工会議所

令和7年度経営発達支援事業の内容

I. 地域の経済動向調査に関すること（第Ⅱ期計画 P15～16）

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。

2. 事業目標並びに令和7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	12 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	8 回		

3. 実施内容

（1）所報ふくしまによる福島市基礎データの公表

福島市の統計情報ほか各種統計資料を基に、福島市等の基礎データを当所機関紙「所報ふくしま」の令和7年4月号から令和8年3月号まで掲載した。

○掲載内容：人口、世帯数、住宅着工戸数、有効求人倍率、倒産件数、百貨店・スーパー販売額、鉱工業生産指数、消費者物価指数

（2）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

（3）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 3,500 社

○調査回数：4 回/年

回数	調査期間	回答数	回答率
第1回	5月12日～6月6日	482 事業所	13.7%
第2回	8月8日～9月2日	598 事業所	16.9%
第3回	11月10日～11月28日	724 事業所	20.5%
第4回	2月10日～3月3日	659 事業所	18.9%

Ⅱ. 需要動向調査に関すること（第Ⅱ期計画 P16～18）

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。

2. 事業目標並びに令和7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	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	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

小規模事業者が新商品開発や商品リニューアルに挑戦するにあたり、事業規模等の制約により実施が困難である消費者ニーズの把握に取り組めるよう、一般消費者を対象とした需要動向調査の支援を行った。さらに、食のプロに対しても面談と調査を行い、具体的な商品開発等に向けた実行計画策定の支援を行った。

【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
アールグレイ	紅茶屋さんの手作りクッキー（既存商品）	×
果寿庵	ふくしま桃あんみつ（試作品）	×
（有）デミアン	ごまばっ菓子（既存商品）	○
中国飯店 精華苑	中華まん（既存商品）	○
ふくしま果樹加工考案室	果樹子さんのヨーグルト（試作品）	○



▲アールグレイ
【紅茶屋さんの手作りクッキー】



▲果樹庵
【ふくしま桃あんみつ】



▲（有）デミアン
【ごまばっ菓子】



▲ふくしま果樹加工考案室
【果樹子さんのヨーグルト】



▲中国飯店 精華苑
【中華まん】

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7年9月19日（金）
- 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 49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7年10月9日（木）
- 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156名
- ※手土産または県外在住者をターゲットとした3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7年8月上旬
第2回 令和7年10月30日（木）
第3回 令和7年11月6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：
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、今後の商品開発・ブラッシュアップ等に向けて、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（2024年11月～2025年1月の3ヵ月と2025年11月～2026年1月の3ヵ月の比較）

- 販売額 前年比89%増（A事業者）
- 販売額 前年比71.7%増（B事業者）
- 販売額 前年比3%増（C事業者）
- 販売額64,480円 個数130個【2025年12/5～2026年1/31】（D事業者）
※新商品のため前年比較できず
- 商品化断念のため成果なし（E事業者）

Ⅲ. 経営状況の分析に関すること（第Ⅱ期計画 P18～20）

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、追加で事業承継診断シートの作成による分析を実施する必要がある。

2. 事業目標並びに令和7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	123 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診断シートを活用して経営分析を行った。

- 金融相談等による財務分析 25 者
- 事業計画策定支援に伴う経営分析 62 者
- 事業承継診断シートの作成 36 者

IV. 事業計画策定支援に関すること（第Ⅱ期計画 P20～23）

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。

2. 事業目標並びに令和7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	73 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	2 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	6 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	23 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	1 回		

3. 実施内容

（1）事業計画策定支援

伴走型支援事業による、商品づくりに向けた事業計画5件、デジタル化に向けた個
者支援におけるIT活用計画書の策定支援6件のほか、令和7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17回小規模事業者持続化補助金（一般型・創業型）	23	12
2	第18回小規模事業者持続化補助金（一般型・創業型）	13	8
3	令和7年度福島県いきいき支援事業補助金	23	20
4	第21回ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	1	1
5	経営革新計画	1	未申請
6	経営力向上計画	1	-
合 計		62	40

（２）事業計画策定セミナーの実施

①生成 AI×事業計画策定セミナーの開催

事業者を取り巻く経営環境が目まぐるしく変化する時代の中、経営者が自身が何を目指し、限られた経営資源をどこ集中し取り組むのかを迷わず判断し、事業を継続・成長させるために重要である事業計画書の策定セミナーを実施した。

<第1回目>

○開催日時：<第1回目> 令和7年5月13日(火) 14:00～16:00

<第2回目> 令和7年10月2日(木) 14:00～16:00

○講 師：経営デザインコンサルティング(株) 中小企業診断士 川居 宗則 氏

○参加者数：<第1回目> 17事業所 19名

<第2回目> 30事業所 33名

②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7年8月20日

○講 師：一般社団法人 REVIVE JAPAN 代表理事・防災士 野口 正人 氏

○参加者数：38事業所 43名

○計画策定：3事業所

③DX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	ChatGPTで1日4時間の時間短縮		
	日 時	令和7年8月28日(木) 14：00～16：00	
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 今長 学 氏	
	参加者数	36事業所36名	
2	生成AI×SNS活用セミナー		
	日 時	令和7年9月9日(火) 14：00～16：00	
	講 師	Shikama.net 代表 志鎌 真奈美 氏	
	参加者数	26事業所30名	

3	撮り方・見せ方・加工を駆使する 映える写真の撮り方セミナー	
	日 時	令和7年9月26日(金) 13:30~16:00
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 大滝 澄子 氏
	参加者数	17事業所19名
4	SNS・チラシの効果的な活用法 Canva実践講座	
	日 時	令和7年10月15日(水) 13:30~16:00
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 大滝 澄子 氏
	参加者数	21事業所21名
5	無料で始めるInstagram集客術	
	日 時	令和7年11月25日(火) 14:00~16:00
	講 師	一般社団法人ウェブ解析士協会 今野 雅史 氏
	参加者数	23事業所26名
6	生成AIを活用した事業の多角化&販路開拓の方策	
	日 時	令和8年1月23日(金) 14:00~16:00
	講 師	すまいる行政書士事務所 代表・行政書士 石山 純恵 氏
	参加者数	25事業所28名

④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。相談会后に具体的に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7年9月4日(木) 参加者5者
- ・第2回相談会：令和7年10月2日(木) 参加者4者
- ・第3回相談会：令和7年11月6日(木) 参加者5者
- ・第4回相談会：令和7年12月4日(木) 参加者4者

○個者支援の実施

1	A社（自動車部品小売業）	
	相談内容	会計処理等のデジタル化について
	支援内容	会計処理のデジタル化に向けた会計ソフトの導入に合わせ、生産性向上を図るために会計ソフトと連動する請求サービスの導入についてアドバイスを行い、IT活用計画書を策定した。その後、IT導入補助金の申請支援を行い採択となる。
2	B社（美容室）	
	相談内容	30代までの若い世代の取り込みに向けたSNS活用方法について
	支援内容	顧客の高齢化に伴い、若い世代（20～30代）の顧客を取り込むためのSNS活用方法についてアドバイスを行ったほか、Googleビジネスプロフィールについては登録まで支援を行う。今後のSNS活用策としてLINE公式アカウントや無料予約サービス等を活用したりリピート強化施策等についてIT活用計画書を策定した。

3	C社（農業関連サービス業）	
	相談内容	農業のIoT化事業を進める中で、セットアップ等ができる人材の確保について
4	支援内容	相談者に詳細を確認したところ、実際にセットアップ等を行う人員に対しては無償で協力を求めていることが判明（相談者は地域おこし協力隊等を想定）した。ボランティアの活用の可能性を否定はしないが、同社の事業は行政との間で対価のやり取りが発生するビジネスであるため、当所では無償の協力者を募るアドバイスはできない旨を説明。今後、報酬を支払う前提で考えた場合としての、IT活用計画書を策定した。
	D社（食品製造業）	
5	相談内容	会計業務のデジタル化について
	支援内容	現在の同社内での経理処理状況を確認し、デジタル化を図るために導入可能な会計ソフトの紹介を行った。また、会計業務に伴う見積もり請求業務のデジタル化など、更なる生産性向上に向けたIT活用計画書を策定した。その後、IT導入補助金の申請支援を行い採択となる。
6	E社（小売業）	
	相談内容	現在活用している会計ソフトをクラウド版に切り替えるにあたりソフト等のアドバイスとIT導入補助金の活用について
7	支援内容	現在活用している会計ソフトを確認し、同ソフトからのデータ移管が可能であり、ランニングコストが安価となるクラウド版の会計ソフトについてアドバイス。ソフトの切り替えに関する注意事項や業務フローやスケジュール感などを含めたIT活用計画書を作成した。またIT導入補助金を活用する際の申請手続き等についても助言を行う。後日、同社の指定業者にてIT導入補助金を申請し採択となる。
	F社（学習塾）	
8	相談内容	生徒のスケジュール管理の効率化について
	支援内容	現在手書きで管理している内容を確認し、Googleカレンダーを活用した時間割管理について、実際にパソコンでデモの管理画面を操作しアドバイスを行う。またGoogleカレンダーの利用では、同一アカウントで他の講師とも確認・修正が可能なことや、スケジュールの変更が簡単、ランニングコストが不用などを説明。その他の設定方法等を含めて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

福島市での創業希望者の着実な事業開始に向け、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

○開催時期：令和7年9月27日(土)～12月12日(金)

○受講者：16名

○講義内容：全5講開催

開催日	主なテーマ・講師
9月27日 (土) 【第1講】	【テーマ】・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 【講師】柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表・中小企業診断士 柳沼 芳裕 氏
10月1日 (水) 【第2講】	【テーマ】簡単なことで差をつける！鈍足マーケティングのススメ 【講師】Blicon7 代表・中小企業診断士 高橋 幸司 氏
10月8日 (土) 【第3講】	【テーマ】ビジネスプランをつくってみよう！ 【講師】柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表・中小企業診断士 柳沼 芳裕 氏
10月18日 (土) 【第4講】	【テーマ】・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 【講師】柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表・中小企業診断士 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25日 (土) 【第5講】	【テーマ】ビジネスプラン作成とプレゼンテーション 【講師】柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表・中小企業診断士 柳沼 芳裕 氏

○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、希望者に対して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。

＜フォローアップ個別相談＞

- ・第1回：令和7年10月15日(水) 参加者4名
- ・第2回：令和7年10月20日(月) 参加者5名
- ・第3回：令和7年12月2日(火) 参加者2名
- ・第4回：令和7年12月12日(金) 参加者2名

②事業実績

- 福島創業スクール受講者 16名（1名受講中止）
- 特定創業支援事業対象認定者 13名
- 創業計画書等の策定 16名講義内容：全5講開催
- 令和7年度内の新規創業者 9名（飲食業、サービス業4名、IT関連業、介護福祉業、不動産業、建設業）
- 令和8年度内の創業予定者 7名（飲食業2名、サービス業2名、専門サービス業2名、広告業）

V. 事業計画策定後の実施支援に関すること（第Ⅱ期計画 P23～24）

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。

2. 事業目標並びに令和7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	73 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	225 回		
売上増加事業者数 （対象事業者数の2割）	目標	8 者	9 者	10 者	11 者	12 者
	実績	17 者	25 者	35 者		
経常利益増加事業者数 （対象事業者数の1割）	目標	4 者	4 者	5 者	5 者	6 者
	実績	10 者	15 者	23 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	23 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	45 回		

VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること(第Ⅱ期計画 P25～28)

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。

2. 事業目標並びに令和7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	6者		
成約件数	目標	1件	1件	1件	1件	1件
	実績	1件	3件	4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	6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7年10月24日(金)

○参加者数：5者（アクアデザイン(株)、Cosaka jewelry、中国飯店 精華苑、(有)デミアン、(株)花の店サトウ）

○報道機関：7社

○掲載数：6件（新聞2社、テレビ3局、ラジオ1局）

(2) 「ビジネスマッチ東北 2025」への出展支援

- 開催日：令和7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：
 - ①(株)ニックファンズ（商品：クラフトコーラ）
 - ②アクアデザイン(株)（商品：あんずジャム）
 - ③内池醸造(株)（商品：あじびた醤油）
 - ④(有)森山（商品：温泉たまごとプリン 等）
 - ⑤NP0 法人土湯温泉観光協会（商品：温泉納豆）
 - ⑥(株)ORARA（商品：自家製どぶろく）
- 参加実績：商談成立 4 件、商談成約金額 約 160 万円



(3) 伊達な商談会等の情報提供

食品商業部会員に関係する下記の商談会の情報提供を行った。

- ①仙台商工会議所販路拡大支援事業「伊達な商談会」
 - 情報提供回数 9 回
 - 当所会員参加者数延 13 事業所
- ②ジェットロ仙台「農林水産・食品輸出商談会 in 東北」対面型商談会
- ③大阪商工会議所「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」売込み型商談会
- ④大型食品展示会「FOODEX JAPAN2026」

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(第Ⅱ期計画 P28～29)

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7年度経営発達支援計画評価委員会の開催

- 開催日 令和7年7月18日(金)
- 議 題 令和6年度事業報告並びに評価
- 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(第Ⅱ期計画 P29～31)

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。

2. 令和7年度実績

(1) 職員対象の研修会開催内容

①人材育成・経営課題解決のためのデジタル化支援メニュー勉強会（日商主催）

○開 催 日：令和7年4月23日(水)

○講 師：日本商工会議所（WEB）

②県内商工会議所 経営指導員研修会

【第1回】

○開 催 日：令和7年6月19日(木)～20日(金)

○内 容：・令和7年度福島県商工労働施策の概要について
・自社の収支構造が分かる「お金のブロックパズル」
・事業計画策定支援における実践的な生成AI活用法
・公正取引委員会の最近の活動状況
・カーボンニュートラルに係る支援者の取組みについて

【第2回】

○開 催 日：令和7年11月20日(木)～21日(金)

○内 容：・生成AI活用で変わる商工会議所の経営支援
・実践的なDX支援の在り方
・令和7年分年末調整のポイント・改正点の実務対応
・経営革新計画・経営力向上計画を事例とした事業計画策定支援

③小規模企業振興基本計画説明会（東北経済産業局主催）

○開 催 日：令和7年5月13日(火)

○講 師：東北経済産業局 産業部（WEB）

④伴走支援に係る実務者会議（ふくしま地域伴走支援センター主催）

○開 催 日：令和7年7月1日(火)

○講 師：一般社団法人福島県中小企業診断協会

⑤中小企業の脱炭素経営勉強会（福島県主催）

○開 催 日：令和7年7月4日(金)

○講 師：東京海上日動火災保険㈱、㈱sustainalife

⑥「Keytas」活用と分析結果を基とした傾聴と対話を通じた支援手法

○開催日：令和7年7月18日(金)

○講師：(株)エイチ・エーエル

⑦専門研修「事業承継・廃業支援の進め方」

○開催日：令和7年7月29日(火)～31日(木)

○派遣先：中小企業大学校仙台校

⑧事業承継支援職員研修会

○開催日：令和7年9月2日(火)

○講師：中小機構東北本部

⑨福島市外国人材活用セミナー（福島市主催）

○開催日：令和7年9月5日(金)

○講師：(株)Zuitt JP

⑩県内商工会議所 補助員研修会

○開催日：令和7年10月16日(木)～17日(金)

○内容：・経営支援の醍醐味は押しの弱いコンサルティングにあり
・j STAT MAPを活用した商圈分析入門
・創業計画策定支援～創業者における知的資産とは～
・補助員のためのヒアリングスキル研修

⑪103万円の壁セミナー（フリー(株)主催）

○開催日：令和7年11月11日(金)

○講師：フリー(株) (WEB)

⑫創業支援担当者研修会（日商主催）

○開催日：令和7年12月5日(金)

○講師：日本商工会議所 (WEB)

⑬令和7年分決算説明会（福島市青色申告会 主催）

○開催日：令和8年1月19日(月)

○講師：東北税理士会福島支部

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。