

経営発達支援計画の概要

実施者名	築上町商工会（法人番号 6290805008212）
実施期間	平成28年4月1日～平成33年3月31日
目標	<目標①> 小規模事業者の「経営分析⇒経営計画作成（アクションプラン作成）⇒経営計画実行（アクションプラン実施）」という一連の流れを、商工会が伴走型にて支援を行うことで、経営計画に記載された小規模事業者の目標を達成させる。 <目標②> 町内の観光資源を北九州市内でPRし、北九州市からの日帰り観光客の集客増を図る。日帰り観光客の集客増により、小規模事業者の売上向上と、地域の活性化を実現する。
事業内容	<目標①を達成するための事業内容> 商工会の限られたリソース（人員、予算）を有効に使い、効果的な伴走型支援を実現するために、経営状況の分析を行うとともに、事業者ごとの経営状況を見える化し、支援の方向性を明確化する。 ① 地域の経済動向調査 地域ごとの特性を分析したマップの作成、活用 ② 経営状況の分析 経営計画作成アプリ『経営計画つくるくん』及び専門家などによる経営状況の分析、活用 ③ 事業計画策定支援 効果が期待できる実行可能性のある経営計画の策定 ④ 事業計画策定後、実施支援 定期的な訪問によるフォローアップ <目標②を達成するための事業内容> 北九州市民に築上町のことを観光地として知ってもらい、また、観光地としての魅力を向上させるための施策を実施する。他の支援機関とも情報交換や連携を行うことにより、地域全体として支援する機運を盛り上げ、施策の効果を高める。 ① 需要動向調査 地域団体（観光協会等）へのアンケート実施、及び、物産直売所での観光客へのヒアリング実施 ② 新たな需要の開拓に寄与する事業 築上町の観光資源等をPR ③ 地域経済の活性化に資する取組 築上町の観光資源等のPRのほか、小規模事業者のためのセミナーを開催し、販売促進を支援 ④ 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 町内金融機関、町役場（担当課等）及び京築地区商工会との定例会議開催、部内担当者会議の開催
連絡先	築上町商工会事務局（本所） 住 所：〒829-0301 福岡県築上郡築上町大字椎田1755番地 電 話：0930-56-0353 F A X：0930-56-1849 ホームページ： http://chikujo-sci.jimdo.com/ ・ メールアドレス： chikujo@shokokai.ne.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 築上町の概要

築上町は、福岡県の北東部の町で、北九州市から南南東（大分方向）・約30Kmに位置している。



図1 築上町の位置（地図の範囲は福岡県全体を表示）

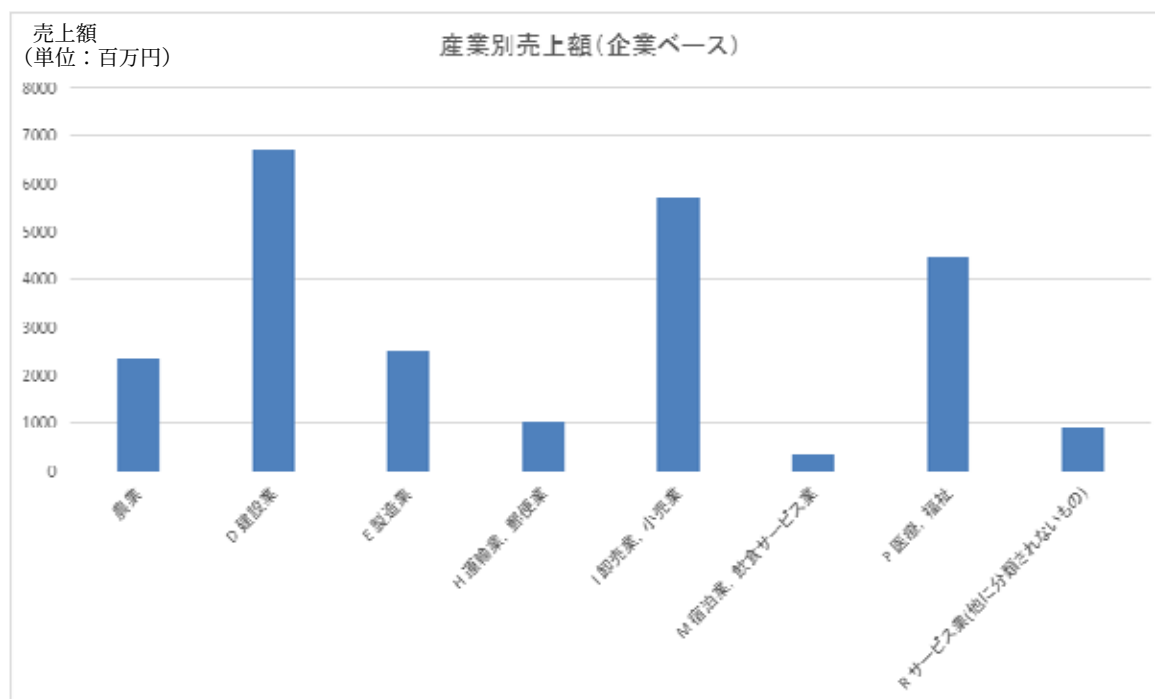
人口は、19,377人（平成27年8月末現在）で、1980年代の25,000人台をピークに緩やかに減少が続けている。今後の人口数の予測データ（出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」）によると、人口はまだまだ減少を続け、10年後の平成37年には16,000人程度まで減少する見込みとなっている。高齢化率については、30.1%（平成22年国勢調査）と、日本全体の平均22.8%を大きく上回っている。

交通は、北九州市と別府市・大分市とを結ぶ、国道10号線、東九州自動車道やJR九州の日豊本線が町内を通っている。東九州自動車道の北九州-大分間は、平成3年から部分的に開通し、平成28年には、全線が開通する予定。平成26年には、東九州自動車道の北九州市と築上町の間が全線開通し、北九州市からの移動時間が短縮された。航空交通に関しては、北九州空港（就航便：羽田、名古屋小牧）が、車で30分ほどの場所に位置している。

産業の状況としては、建設業、卸売業・小売業、医療・福祉の売上（平成24年経済センサス、築上町に本社のある企業を集計）が多い。また、町内には、航空自衛隊築城基地が所在していることから、町内で働く6,378人（平成22年国勢調査）の約4分の1の1,644人が公務に従事している。また、築城基地の存在は、直接の雇用以外に、工事や物品調達等を通じて町内で仕事を生み出している。農業についても、711人が従事しており（平成18年生産農業所得統計）、町内では、比較的に大きな産業となっている。

町内の事業所数は、約700事業所（平成24年経済センサス）であり、そのうちの7割の約500事業所が従業者数5人未満、2割の約160事業所が従業者数6～20人であり、全体の

9割が小規模な事業所である。



グラフ 1 産業別の売上額

(出典：平成 24 年経済センサスー活動調査、農業のみ平成 18 年生産農業所得統計)

2. 築上町商工会の概要

築上町商工会は、会員数 415 人（平成 27 年 4 月現在）、職員数 10 人、職員数の内、経営指導員が 4 人という規模の組織である。経営指導員は、町内の事業所数の減少に伴い、来年度から 3 人体制になる予定。会員の 4 割以上が 65 歳以上であり、会員の高齢化が進んでいる。

3. 築上町の産業の課題

-1. 築城基地に依存した経済

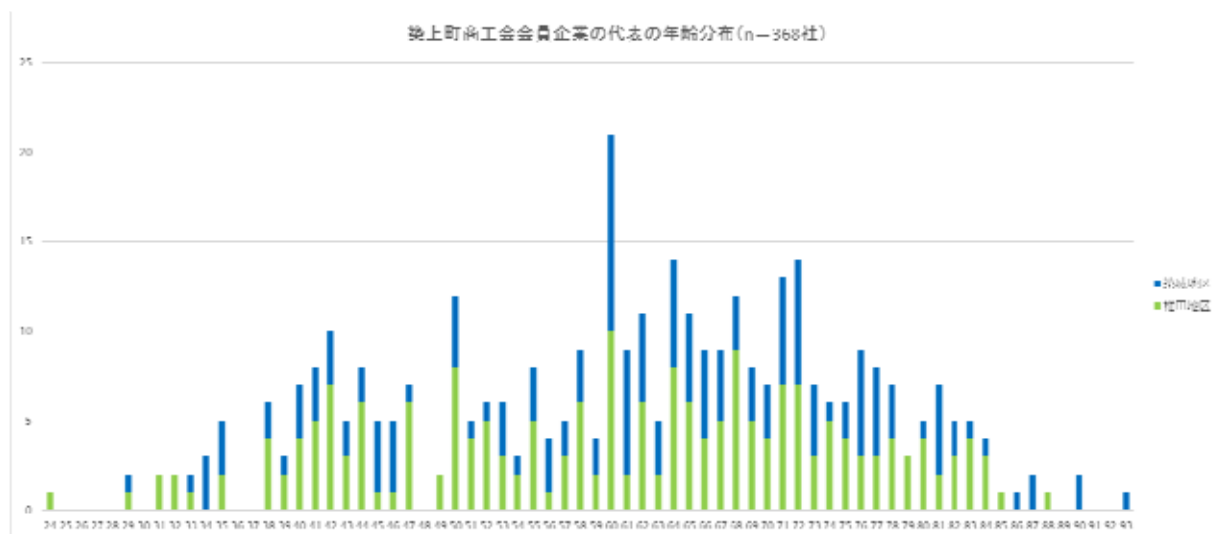
前述のように、築城基地は、町内で働く人の約 4 分の 1 を直接雇用しており、また、工事や物品調達を通じて町内に仕事を生み出しているため、町内の主要な産業として、築上町の経済・雇用を支えている。そのため、他の産業の育成・誘致に関する必要性が少なく、基地関連以外の産業が育っていないという現状がある。

-2. 町内の購買力の多くが、「町外に本社のある事業所」経由で町外に流出。

平成 24 年度経済センサスのデータによれば、町内の卸売業・小売業や宿泊業・飲食サービス業について、事業所所在地ベースでの売上と、本社所在地ベースでの売上とのかい離が大きく、町内にて一般消費者から発生する購買力の多くが、「町外に本社のある事業所（その多くが量販店、または、チェーン店）」経由で町外に流出していることがわかる。そのため、一般消費者が町内にて使ったお金が町の中で循環せず、町に残らないという状況になっている。

-3. 経営者の高齢化

商工会の会員を見ても、4 割以上が 65 歳以上という状況であり、町内の経営者の高齢化が進んでいる。また、後継者についても、後継者がいる会員は、どの年齢層でも 2 割以下であり、後継者問題も大きな問題となっている。



グラフ2 商工会会員の年齢構成

4. 築上町における小規模事業者の中長期的な振興のあり方

-1. 経営計画の作成による小規模事業者の活性化

「経営計画を作成し、作成した経営計画に従った経営を行うことで、事業機会を着実に捉えて、持続・発展する」という流れを、より多くの小規模事業者が実現できるように、商工会として支援を行っていく。

-2. 町外からの需要の取り込みによる町内へのお金の流入の実現

「町外に本社のある事業所（その多くが量販店、または、チェーン店）」に流れている購買力を小規模事業者が取り戻すことは、多くの場合、価格競争に陥ってしまうため、非常に難しい。そのため、町内居住者による需要だけではなく、町外居住者による需要を、町内の小規模事業者が取り込めるようにしていくことで、小規模事業者の売上を増加させ、小規模事業者を活性化する。具体的には、東九州道の開通により、時間的な距離が短くなった北九州市をターゲットとして、日帰りの観光客（ドライブ客）を増加させる。そのために、町内の観光資源を北九州市に住む人たちに対してPRを行う。

まずは、日帰りの観光に関連する小規模事業者を活性化し、その波及効果として他の業種も活性化させていく。

5. 目標①、及び、目標達成に向けた取り組みの方向性

-1. 目標（ありたい姿）

小規模事業者の「経営分析⇒経営計画作成（アクションプラン作成）⇒経営計画実行（アクションプラン実施）」という一連の流れを、商工会が伴走型にて支援を行うことで、経営計画に記載された小規模事業者の目標を達成させる。

-2. 現状の課題

多くの小規模事業者が経営計画のない状態で経営を行っている。また、経営計画を作っている事業者であっても、補助金や融資等の外的要因で必要になったため作成しているだけという場合が多い。そのため、計画を作ることが目的になっている場合もあり、計画を作りっぱなしで実行されていないケースもある。商工会としても経営計画の策定指導は実施しているものの、体系的な支援はできていない。また、策定後のフォローアップも定期的には行えて

いないのが現状である。

事業者からの商工会への経営計画等の相談は、商工会として受身の状態で、商工会から経営計画の策定を打診する事はほぼない状態である。そのため、経営計画のタイミングを逸し、手遅れになった状況で初めて事業者から商工会へ相談するといった状況も発生しており、的確な指導が出来ているとは言い難いのが現状である。

-3. 取り組みの方向性

商工会の限られたリソース（人員、予算）を有効に使い、効果的な伴走型支援を実現するために、まずは、経営状況の分析を行い、事業者ごとの経営状況が見える化し、支援の方向性を明確化する。経営状況の分析の際は、中小機構が提供する経営計画作成アプリ『経営計画つくろくん』を経営状況分析ツールとして活用することで、分析作業の容易化、効率化を図る。

経営計画を作成する際は、実行計画（アクションプラン）まで落とし込みを行う。経営計画の実施の支援にあたっては、実行計画（アクションプラン）の実施状況のフォローを定期的に行うことで、経営計画の着実な実行を支援する。

6. 目標②、及び、目標達成に向けた取り組みの方向性

-1. 目標（ありたい姿）

北九州市からの日帰り観光客の集客増を図る。日帰り観光客の集客増により、小規模事業者の売上向上と、地域の活性化を実現する。

-2. 観光に関する現状

築上町の主要な観光資源と集客数は下記の通りで、一定の集客力を持つ観光資源がある。

順位	観光資源	年間集客数
1 位	綱敷天満宮	28.2 万人
2 位	築城基地航空祭	6.0 万人
3 位	周防灘 GC	3.6 万人
4 位	旧蔵内邸	2.7 万人
5 位	浜宮海岸潮干狩り	1.2 万人

また、上記以外に、町内にある物産直売所（「メタセの杜」等）も観光資源として、一定の集客力を持っている。しかし、物産直売所以外には、地産地消の食品・小物・各種サービスの製造販売を行うようなお店は限られており、上記の観光資源や、物産直売所を目当てに来られた観光客が、町内でお金を使う場所がほとんど無い。そのため、「町全体としての観光の魅力」が乏しい。

-3. 北九州市をターゲットとする理由

北九州市は、96万人の人口を抱える、九州で人口数第2位の都市である。築上町までの距離は直線距離で約30Kmであり、東九州道の開通により、約30～40分で築上町まで来られるようになった。

北九州市は、上記の様に、日帰り観光客の集客のターゲットとしては、非常に魅力的な都市であるが、これまでは、北九州市を集客のターゲットとして意識（＝絞り込んだ）した集客策は実施されていない。そのため、「北九州市民に日帰りでの観光の目的地として築上町が認識される」という状況にはなっていない。

-4. 取り組みの方向性

北九州市内で、日帰り観光の目的地として築上町をPRする。

また、革新的な新たな事業活動や創業の支援により、日帰り観光客をターゲットとした、地産地消の食品・小物・各種サービスを製造販売する店を増やす。地産地消の食品・小物・各種サービスを製造販売する店を増やすことにより、町全体としての観光の魅力を向上させる。これら個店の情報についても北九州市内でPRすることにより、北九州市民に日帰り観光の目的地として築上町が認識されるようにする。

-5. 波及効果

日帰り観光客をターゲットとして、小規模事業者のサービス・製品が洗練されていくことは、町内居住者にとっても魅力的な町になることであり、「住みたい町づくり」による人口増としても、町に貢献できる。

7. 事業実施にあたっての基本方針

-1. 実施する各施策を効果的に連携させる

本支援計画にて実施する各施策については、各施策が連携することを前提に立案している。そのため、各施策の目的を明確にした上で、当商工会の職員が、目的、及び、施策と施策の関係についての認識を共有することで、各施策の効果的な連携を実現させる。

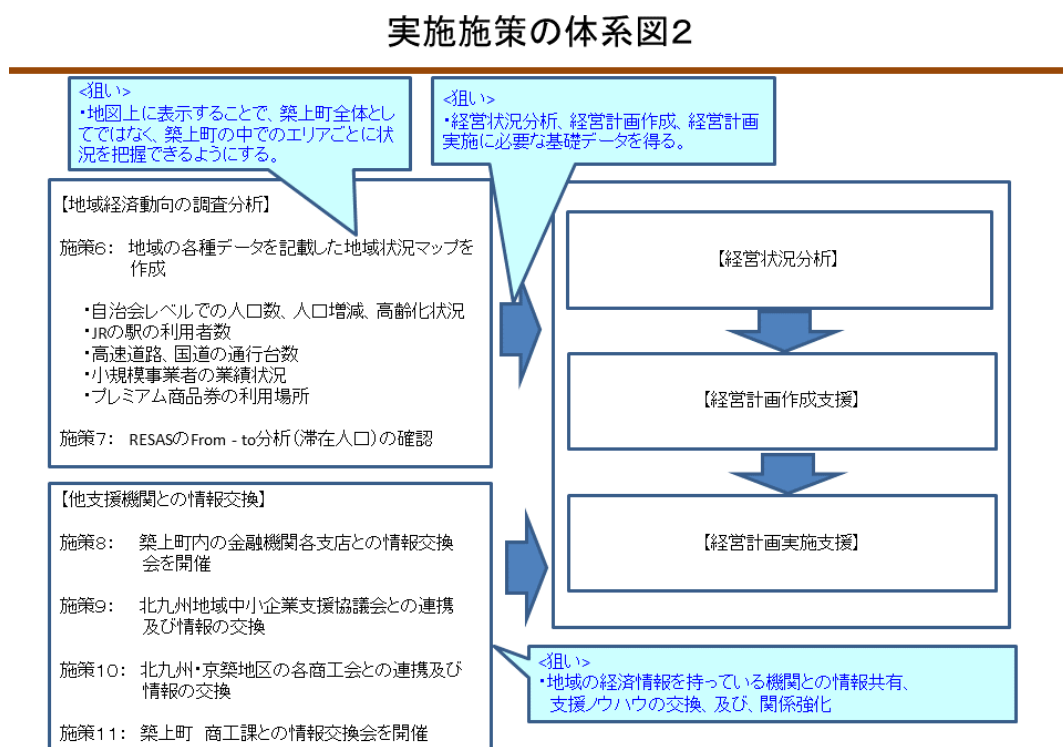
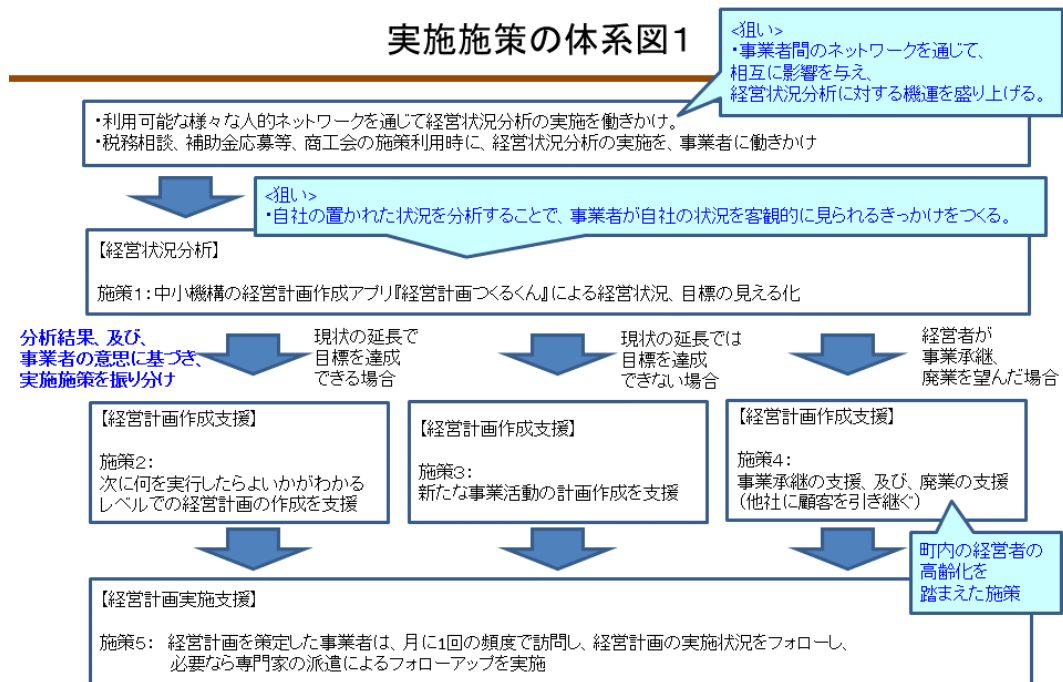
本支援計画の立案作業、及び、今後、毎年実施していく本支援計画の事業評価作業の場を利用して、当商工会の職員の認識を合わせていく。

-2. 小さな成功体験を積み重ねていく

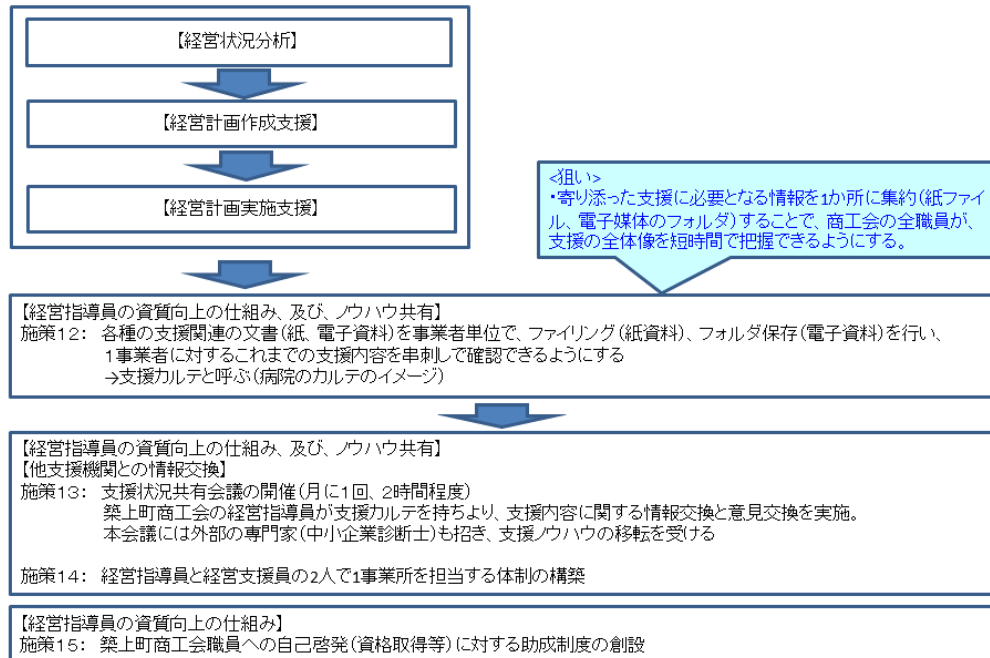
人口が減少を続ける中で、小規模事業者の状況を大きく好転させる成果を短期間で得ることは出来ない。そのため、小規模事業者の中長期的な振興という点では、まずは、小さな成功体験を積み重ねていくことを重視する。小さな成功体験を積み重ねていくことで、大きな効果を得ることを目指す。小さな成功体験を積み重ねていくことは、成果が短期間で見えるという点で、人材の育成という面でも効果がある。

大きな事業を行って、一度に大きな成果を狙うと、失敗する可能性も高くなり、また、失敗した際の損失も大きくなってしまう。そのため、小さな事業を積み上げていくことで、失敗の可能性を減らし、成功の可能性を上げる。小さな事業・成果を積み上げていくことで大きな成果を得て、地域を活性化し、最終的には、基地に次ぐ産業を育てていくことを目指す。

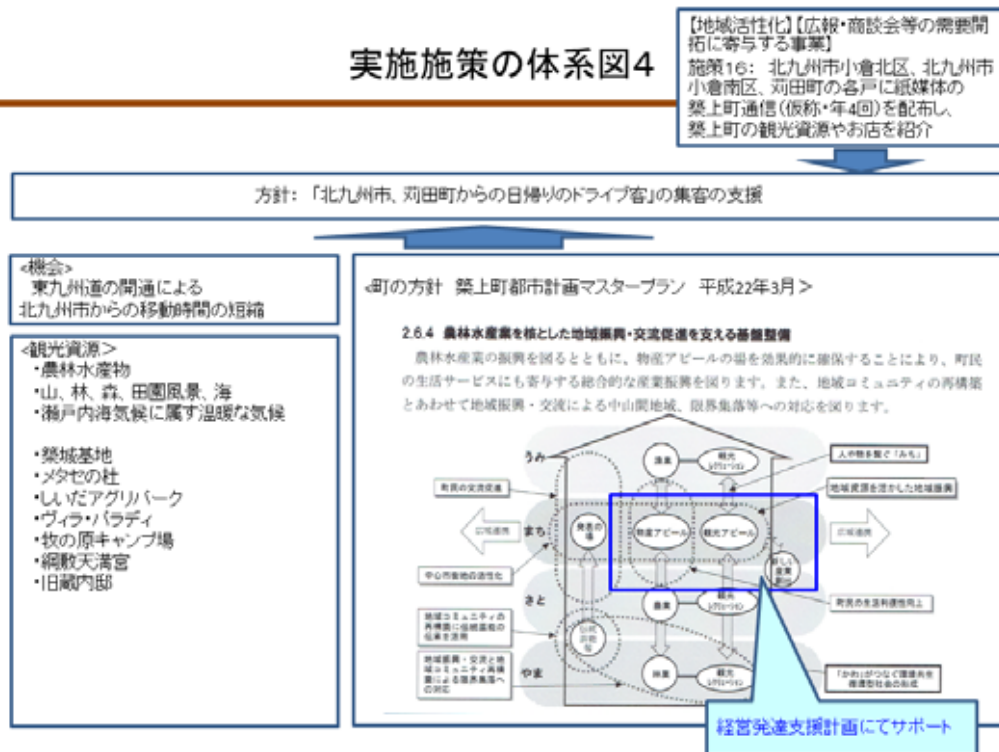
8. 実施する施策の体系図



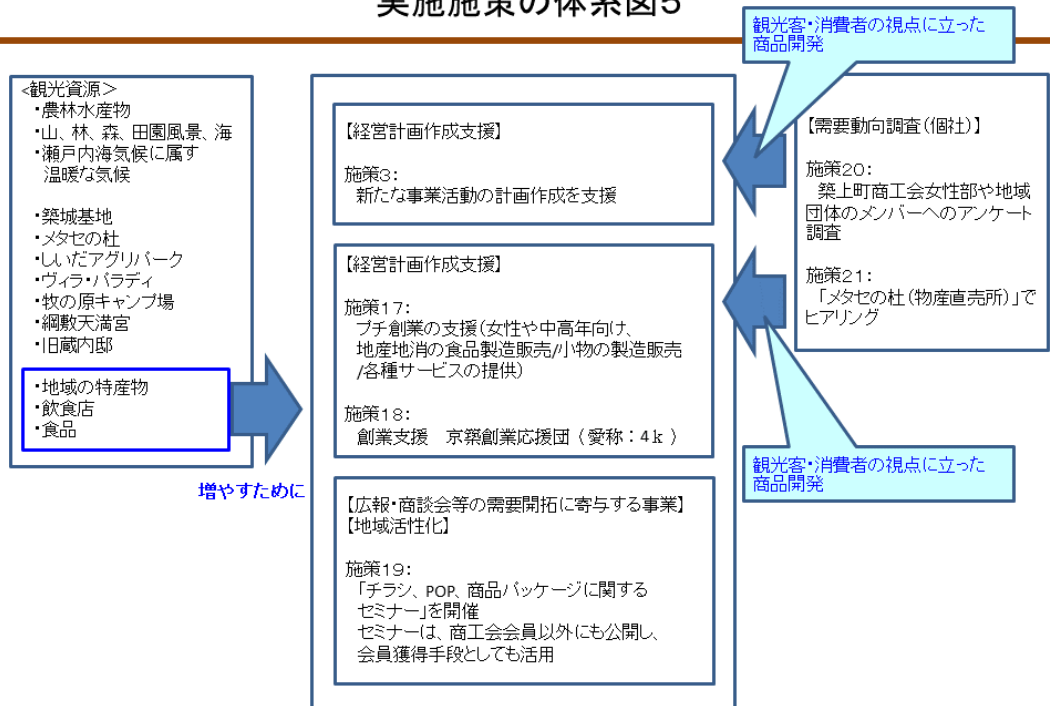
実施施策の体系図3



実施施策の体系図4



実施施策の体系図5



経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間

平成28年4月1日～平成33年3月31日

(2) 経営発達支援事業の内容

※施策の番号は、P.6～8の「実施施策の体系図」にて、登場順に付与。

そのため、このページ以降では、施策の番号は、登場順に若い番号とはなっていない。

I. 経営発達支援の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

施策6： 地域の各種データを記載した地域状況マップの作成

-1. 現状の課題

築上町は平野部と山間部に分けることができるが、平野部はさらに、古くから小規模事業者が多く立地し、駅前商店街が存在する地区と、国道10号線沿いの大資本の事業所が立地し、町内の消費ニーズの大部分を吸収する地区とに分けられる。

地域の状況を体系的に網羅したマップは存在せず、データを活用した経営指導ができていないと言いがたい現状である。

-2. 施策の狙い

地域ごとの特性を分析したマップを作成し経営支援のバックボーンとして活用することで、データを活用した経営支援を、事業者ごとに伴走型の支援として実施できるようにする。

新規創業、及び既存の事業者への伴走型を支援していく上で、その業種にあった出店候補地の的確な指導や、ターゲットとする客層に応じた経営支援を実施する。

-3. 具体的な実施内容（具体的な調査の手法）

町内の小規模事業者の巡回訪問時に業績の聞き取りを行い、マップ上に表示する。その他に、プレミアム付き商品券の換金実績を利用した商品券消費額、及び、地域別の人口・高齢化率・交通量の状況をマップ上に表示する。なお、作成は年1回実施する。

<調査項目、及び、マップ上に表示する項目>

- ・自治会レベルでの人口数、人口増減、高齢化状況
- ・JRの駅の利用者数
- ・高速道路、国道の通行台数
- ・小規模事業者の業績状況
- ・プレミアム商品券の利用状況、利用場所

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

経営状況の分析（施策1）、経営計画の策定（施策2）、新たな事業活動の計画の策定（施策3）、創業の支援（施策17、18）、事業計画策定後の実施支援（施策5）の際に基礎データとして活用する。

築上町商工課との情報交換会（施策11）、築上町内の金融機関との情報交換会（施策8）、支援状況共有会議（施策13）の際に具体的な話を引き出すための道具として地域状況マップを活用する。

また、駅前商店街の停滞が著しい中で、地域状況マップを行政と共有し、駅前再開発などによる官主導の開発に対し提言を実施し、年に1回、前年度との比較を行い経営指導員間にて地区の抱える課題を共有する。

-5. 目標

地区ごとの特性を把握できる地域状況マップを毎年作成する。

	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
活用事業者数	10	17	23	28	33
目標訪問回数	120	204	276	336	396

※後述の事業計画策定後の実施支援（施策 5）にて地域状況マップを利用する回数を記載

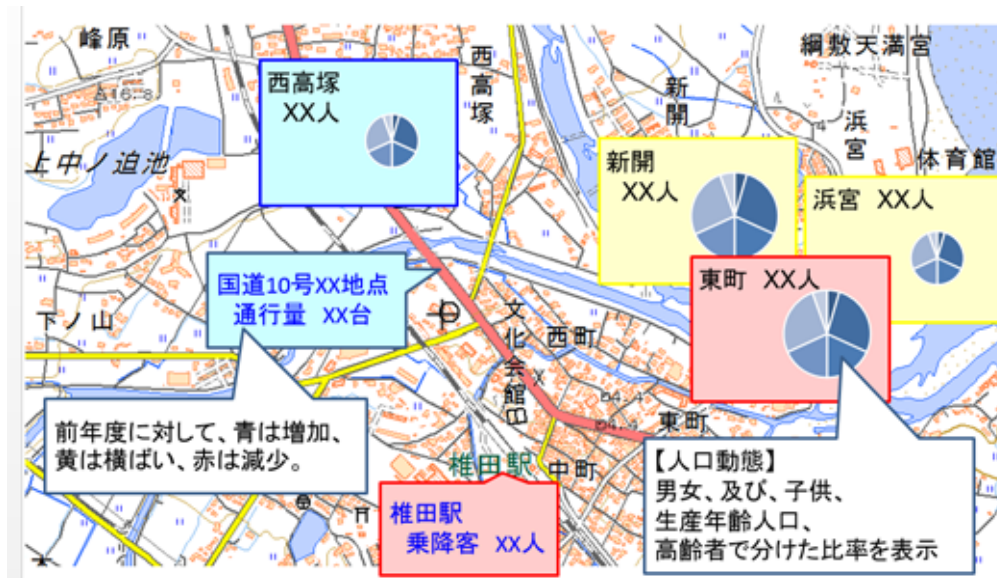


図 1 地域状況マップの作成イメージ 1

（公開データを元に作成するので、築上町商工会の外部にも公開する。）



図 2 地域状況マップの作成イメージ 2

（各事業者の業績データなので築上町商工会の外部には非公開とする）

施策7：RESAS（リーサス）（※1）のFrom - to分析（滞在人口）の活用

-1. 現状の課題

地域経済の活性化、小規模事業者の新たな需要の開拓には、町外からの購買者の獲得が必要。そのため、町外からの日帰りの観光客を増やしたい。しかし、観光客増加のための方針を立てようとしても、どの地域から観光客がどれくらい来ているかという基礎データが、現状では把握できていない。

-2. 施策の狙い

現時点で、観光客が、どこから来ているのか、逆にどこから来ていないのかをデータで明らかにし、観光客集客のためのPR活動を行うエリアを絞り込み、PR活動を効果的に出来るようにする。

-3. 具体的な実施内容（具体的な調査の手法）

RESASのFrom - to分析（滞在人口）の休日のデータを用いて、観光客が、どこから来ているのか、逆にどこから来ていないのかを分析する。

平成27年10月時点のRESASデータ分析では、観光客は、築上町に隣接する行橋市・豊前市・みやこ町以外からは、北九州市小倉北区、小倉南区から多く来ていることがわかった。そのため、本計画では、北九州市小倉北区、小倉南区からの観光客を増やすための施策を施策16として実施することとしている。この施策16のPDCAのC（チェック）とA（アクション）にも本データを活用する。



図3 RESASの画面例（休日1日に築上町に2時間滞在した人口数）

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

PR 活動の成果として日帰り観光客が増えることによる、食品等の物産販売や、飲食店の販売増加が期待できる。

また、小規模事業者自身で広告宣伝を行う際に、効果の高い PR エリアを選ぶことができるようになり、広告宣伝の効果が高まる。

-5. 目標

年に1回（8月）に RESAS のデータ分析を行う

※1 RESAS（リーサス）とは

「Regional Economy (and) Society Analyzing System」の頭文字を取ったもので、「地域経済分析システム」と呼び、内閣官房(まち・ひと・しごと創生本部事務局)及び経済産業省が、平成27年4月21日（火）から提供を始めたもの。ビッグデータを活用し、地域の産業構造や人口動態、人の流れなどを可視化する仕組みである。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

施策1：中小機構の経営計画作成アプリ『経営計画つくるくん』（※2）による経営状況、目標の見える化

-1. 現状の課題

ほとんどの小規模事業者は、自社の現状を感覚だけでとらえている。そのため、経営判断も直感的になりがちで、「自社の強み」を活かし、「市場の状況」に対応した経営が出来ていないことも多い。

商工会としても各小規模事業者の経営状況を把握できていない。そのため、小規模事業者から相談されたことに対しての受け身の対応しかできない。

-2. 施策の狙い

経営指導員が事業者とコミュニケーションを図りながら、簡単に経営分析ができる中小機構のアプリ『経営計画つくるくん』で、自社の現状を数字や文字に落とし、事業者が自社の状況を客観的に見られるようにする。また、現状を、事業者と商工会と（状況によっては後継者）で共有できるようにする。

-3. 具体的な実施内容

『経営計画つくるくん』で事業者の状況を、事業者と経営指導員が一緒に分析する。事業者に対するアプローチの場合は、小規模事業者持続化補助金等の補助金申請支援、事業承継支援、経営革新策定支援、創業・プチ創業支援、セミナー開催、融資斡旋（経営発達支援融資やマル経融資など）、経理申告支援、労働保険事務支援、共済・保険の相談、及び、当商工会の理事会・各種委員会・青年部・女性部等、様々な場面でおこなう。施策6の「データを記載した地域状況マップ」と、施策7の「RESASのFrom - to 分析データ」を活用する。分析データを活用して、事業者の状況に応じた事業計画の策定を支援する。

※2 『経営計画つくるくん』とは

中小機構が作成した経営計画作成のためのソフトウェアで Windows のタブレットや iPad にて動作する。画面に表示された質問に答えていくことで簡易的な経営計画の作成が出来る。

経営分析を提案・アプローチする場面

	具体的なテーマ	巡回	窓口	会議	催事	情報発信
1	補助金申請支援 (持続化、ものづくり等)	☐	☐	☐	☐	☐
2	事業承継支援	☐	☐	☐	☐	☐
3	経営革新策定支援	☐	☐	☐	☐	☐
4	創業・プチ創業支援	☐	☐	☐	☐	☐
5	セミナー開催 (月例経営塾)	☐	☐	☐	☐	☐
6	融資斡旋 (経営発達支援・マル経融資等)	☐	☐	☐	☐	☐
7	経理申告支援	☐	☐	☐	☐	☐
8	労働保険、共済・保険、他	☐	☐	☐	☐	☐
9	商工会 (理事会、委員会、青年部、女性部)	☐	☐	☐	☐	☐

← もどる →すすむ Q. 競合他社に負けない点を教えて下さい。 × 中断する

①済み 企業概要

②済み 事業コンセプト

③済み 市場分析

④済み 競合分析

⑤済み 自社分析

⑥済み 3年後の目標

⑦済み 目指す方法

⑧済み 完成

①済み 自社の強み

②済み ブランドイメージ

③済み 自社の業況

Q. 競合他社に負けない点を教えて下さい。

高品質	低価格	短納期	高機能
立地の良さ	人材	営業力	開発力
設備	資金	IT	アフターサービス

その他であれば、タッチして入力してください。

図4 『経営計画つくるくん』の入力画面

「経営計画つくるくん」を活用して事業所にヒアリングする項目

	企業概要	事業コンセプト	市場分析	競合分析	自社分析	3年後の目標	目指す方法
1	業種	顧客種類	成長性	競合社数	自社の強み	今後の方針	誰に
2	事業の特徴	顧客性別	顧客ニーズ	競合社名	ブランドイメージ	売上目標	何を
3	売上ベスト5	顧客年齢	—	競合の戦略	自社の業況	利益目標	どのように
4	利益ベスト5	顧客居住地	—	競合の規模	—	事業領域	—
5	所在地	顧客メリット・魅力	—	—	—	商圏	—
6	電話番号	仕入ポイント	—	—	—	—	—
7	代表者	製造ポイント	—	—	—	—	—
8	設立年	販売ポイント	—	—	—	—	—
9	従業員数	アフターサービス	—	—	—	—	—

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

自社の現状を客観視でき、今後の事業の方向性についての意思決定が促される。分析の結果と、事業者の目標を確認し、以下の3つの方向性に分けて伴走支援する。

(1) 経営計画策定（施策2、施策5を中心に支援）

現状の延長で目標を達成できる場合は、次に何をしたらいいかがわかるレベルでの経営計画策定支援をおこなう。

(2) 新たな事業活動の計画策定（施策3、施策5を中心に支援）

現状の延長では目標を達成できない場合は、事業者の強みを生かして、市場性のある分野への変革を図る新たな事業活動の計画策定支援をおこなう。

(3) 事業承継・廃業（施策4を中心に支援）

事業承継や廃業の場合は、事業承継計画策定支援や、廃業支援（廃業するための支援だけでなく、顧客やノウハウを他事業者へ引継ぐ繋ぐ支援）をおこなう。

-5. 目標

5年間で42事業者

「経営計画つくるくん」で分析する事業者 目標数

現状	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	平成32年度	合計
0	12	9	8	7	6	42

＊経営状況の分析から、経営計画策定、及び、経営計画の実行の支援へと、支援内容を徐々にシフトさせていくため、分析数は減少する予定。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

事業計画の策定支援にあたっては、「施策1：中小機構の経営計画作成アプリ『経営計画つくるくん』による経営状況、目標の見える化。」の分析結果を踏まえた上で、経営計画策定（施策2）、新たな事業活動の計画策定（施策3）、事業承継・廃業（施策4）の3つの方向性に分けて伴走型支援を行う。また、創業者を増やすための支援（施策17、施策18）についても実施する。

事業計画の策定は、事業計画策定後に実施を支援することを前提に、アクションプラン（行動

計画)にまで落とし込んで策定する。アクションプラン(行動計画)にまで落とし込んでおくことで、事業計画策定後の実施段階にて、実施状況の確認、フォローが出来るようになる。

事業計画の策定と、事業計画策定後の実施の両方をセットで支援することで、事業計画が計画策定だけに終わることを防ぎ、また、事業計画の確実な実行を伴走型で支援することで、事業者の事業目的の達成を目指す。

施策2：次に何を実行したらよいか分かるレベルでの経営計画の作成を支援

-1. 現状の課題

経営計画をつくるのは、補助金や融資等、外的要因で必要な時がほとんどである。そのため、計画を作ることが目的になっている場合もあり、計画をつくりっぱなしで実行されていないケースもある。

-2. 施策の狙い

実際に使える・使いたくなる、効果の見込める(内部環境・外部環境を十分に分析・考慮した)経営計画をつくる。

-3. 具体的な実施内容(具体的な手段)

具体的な取り組み(アクションプラン)レベルまで落としこんだ経営計画をつくる。施策6の「データを記載した地域状況マップ」と、施策7の「RESASのFrom-to分析データ」と、施策1の「『経営計画つくるくん』による経営状況分析データ」を活用する。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

経営計画に従った経営ができるようになる。PDCAを回せるようになる。

-5. 目標

5年間で33事業者

経営計画策定をおこなう小規模事業者 目標数

支援テーマ	H26 ~27 (平均)	平成 28年度	平成 29年度	平成 30年度	平成 31年度	平成 32年度
1 補助金申請支援(持続化、ものづくり等)	10	1	1	1	1	0
2 事業承継支援	0	1	1	1	1	1
3 経営革新策定支援	1	1	1	1	1	1
4 創業・プチ創業支援	0.5	2	2	2	2	2
5 セミナー開催(月例経営塾)	0	1	0	1	0	1
6 融資斡旋(経営発達支援・マル経融資等)	0.5	1	1	0	0	0
7 経理申告支援	0	1	1	0	0	0
8 労働保険、共済・保険、他	0	1	0	0	0	0
9 商工会(理事会、委員会、青年部、女性部)	0	1	0	0	0	0
経営計画策定事業者数	12	10	7	6	5	5
経営計画策定事業者数(累積数)		10	17	23	28	33

*5年間で、経営指導員1人あたり11事業者(3人で33事業者)の計画を策定し、フォローする。

施策３：新たな事業活動の計画作成を支援

-1. 現状の課題

人口減少や大規模量販店の進出等により既存の事業形態では生き残れない場合がある。事業者が強みやアイデアを持っても、形にするノウハウや気持ちが不足している。

-2. 施策の狙い

事業内容を変革することで、現状に適応させて、事業者の存続、発展を図る。
また、目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増」に向けて、築上町の観光面での魅力を向上させるために、日帰り観光客に対して地産の食品・小物・サービスを提供できるようにする。

-3. 具体的な実施内容、

新たな事業活動に関して、事業者自身が計画達成後のことをイメージできる、及び、計画達成に必要な行動がイメージできるように、事業者と経営指導員とが一緒になって、具体的な計画を作成する。

意欲的な小規模事業者へ積極的に提案をおこない、計画実施に際して資金の手当てが必要になる場合等、高い専門知識やノウハウが必要な案件については、中小企業診断士等の専門家を活用し、計画策定を支援する。計画作成にあたっては、施策６の「データを記載した地域状況マップ」と、施策７の「RESASのFrom - to分析データ」と、施策１の「『経営計画つくるくん』による経営状況分析データ」を活用する。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

事業者の存続、発展を実現させる。

計画の内容や、資金手当ての必要性によっては、経営革新計画の認定を申請する。経営革新計画の認定を受けることで、事業者や従業員の意識が向上し、また、各種補助金や融資が受けやすくなり、事業展開に積極性が増すことが見込まれる。

-5. 目標

年に１件

施策４：事業承継の支援、及び、廃業の支援（他社に顧客を引き継ぐ）

-1. 現状の課題

経営者の高齢化、後継者が不在。

-2. 施策の狙い

購買力を町内に・小規模事業者に残す。町外・量販店に渡さない。

-3. 具体的な実施内容

後継者がいる場合は、後継者に引継ぎ。中小企業診断士等の専門家を活用して支援する。後継者がいない場合は、創業希望者とマッチング、もしくは、同業他社に顧客を引き継ぐ仲介をおこなう。

福岡県事業引継ぎセンターと連携する。

施策６の「データを記載した地域状況マップ」と、施策７の「RESASのFrom - to分析データ」と、施策１の「『経営計画つくるくん』による経営状況分析データ」を活用する。

- 4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果
事業の存続に繋がる。
他社に顧客を引き継いだ場合は、引き継いだ事業者の売上向上に繋がる。
- 5. 目標
年に1件（経営者の年齢分布をベースに件数を試算）

施策17：プチ創業の支援

（女性や中高年向け。地産地消の食品製造販売/小物の製造販売/各種サービスの提供）

- 1. 現状の課題
創業の支援は、事業で生計が成り立つレベルを意識している。
パートの代わりに、趣味を仕事にしたいという層（主婦や定年退職者等）を狙った支援はない。創業補助金での主婦の創業も多いが、既にある程度の実績がある人が、さらにレベルアップのため、創業する場合が多い。
- 2. 施策の狙い
創業へのしきいを下げ、創業者を増やす。創業者を増やすことで、事業規模の拡大に到達できる創業者数を増やす。
また、目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増」に向けて、築上町の観光面での魅力を向上させるために、日帰り観光客に対して地産の食品・小物・サービスを提供できるようにする。
- 3. 具体的な実施内容
プチ創業セミナーを開催する。商品等の販売先の紹介・仲介をおこなう。
施策6の「データを記載した地域状況マップ」と、施策7の「RESASのFrom-to分析データ」を活用する。
- 4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果
小規模事業者数が増加する。
潜在的な創業希望者の創業が実現する。
- 5. 目標
年に1件（創業する事業者）

施策18：創業支援 京築創業応援団（愛称：4k）

- 1. 現状の課題
これまで、創業者が相談したくても相談に行く場所がわかりにくかった。
- 2. 施策の狙い
京築地区4商工会と4町の創業担当部署が連携して、京築創業応援団を結成し、地区で面となって創業支援を打ち出し、連携して支援する体制を整え、創業者が気軽に相談できるようにする。
また、目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増」に向けて、築上町の観光面での魅力を向上させるために、日帰り観光客に対して地産の食品・小物・サービスを提供できるようにする。

-3. 具体的な実施内容

近隣の3商工会（みやこ町商工会、吉富町商工会、上毛町商工会）と、4町（築上町、みやこ町、吉富町、上毛町）に呼びかけ、平成27年6月に「京築創業応援団（愛称：4k）」をつくった。地域一体となった創業支援をおこなっている。町での創業相談窓口と、創業者向けの5回のセミナー（経営、財務、人材育成、販路開拓、計画）を開催し、創業支援を手厚くおこなう。

施策6の「データを記載した地域状況マップ」と、施策7の「RESASのFrom-to分析データ」を活用する。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

小規模事業者数の増加。潜在的な創業希望者の創業実現

-5. 目標

年に1件（創業する事業者）

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

施策5：経営計画を策定した事業者は、月に1回の頻度で訪問し、経営計画の実施状況をフォローし、必要なら専門家の派遣によるフォローアップを実施

-1. 現状の課題

経営計画の実施支援は行っておらず、また小規模事業者への定期的な訪問計画も未策定である。

-2. 施策の狙い

定期的に訪問しフォローすることで、作成した経営計画を確実に実行させ、経営計画を作成した効果を出す。

必要に応じて、経営計画の修正を支援する。

-3. 具体的な実施内容

月に1回は経営計画を立案した事業者を訪問して、経営計画の中のアクションプランの実行状況をフォローする。アクションプランに記載された項目の着手や実行が遅れている場合は、速やかに実施するように促す。また、その際に、着手や実行が遅れている原因をヒアリングし、何らかの阻害要因がある場合は、解決方法について助言する。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

事業計画の策定だけでなく、事業計画策定後の実施についても支援することで、事業計画が計画策定だけに終わることを防ぎ、また、事業計画の確実な実行を伴走型で支援することで、事業者の事業目的・経営計画の達成を目指す。

-5. 目標

	H28	H29	H30	H31	H32
経営計画策定事業者数	10	7	6	5	5
策定事業者通算	10	17	23	28	33
目標訪問回数	120	204	276	336	396

※5年間で、指導員1人あたり11事業者を支援する。

経営指導員3人で、合計33事業者を支援する。

1事業者あたり年に12回（1回/月）、訪問する。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

施策20：築上町商工会女性部や地域団体のメンバーへのアンケート調査

-1. 現状の課題

既存事業者の販売する既存製品・サービス、及び、新商品・新サービスに関して、市場に受け入れられるか否かのニーズ調査は、現在のところ実施していない。そのため、事業者の発案した新商品・新サービスは、市場ニーズの調査無しに発売され、市場ニーズにマッチするような改善が行えていない。

-2. 施策の狙い

主婦目線での購買行動に精通した築上町商工会女性部員や、幅広い年齢層や立場の加入者を擁する地域団体のメンバーに対して、製品やサービスに関してアンケート調査を実施することにより、既存事業者はもとより、開業したばかりの新規事業者の商品・サービスに対するニーズを客観的に把握する事が出来る。

-3. 具体的な実施内容

商工会女性部及び地域団体の構成員に対して、調査利用事業者の提供する商品やサービスに関する「商品設計の見直しや新商品・サービスのニーズ調査」等を実施する。調査項目としては需要調査及び開発された新商品に関し価格・品質などの調査、需要に関するアンケートを実施する。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

商品・サービスについて、大手資本のように多額の経費をかけたリサーチを行わなくとも、商品・サービスの抱える問題点を把握することが可能になり、新商品・サービスの設計に反映する事ができ、効果的な商品の改善が実現する。

経営状況の分析（施策1）、経営計画の策定（施策2）、新たな事業活動の計画の策定（施策3）、創業の支援（施策17、18）、事業計画策定後の実施支援（施策5）の際に基礎データとして活用する。

なお、調査結果は商工会の会員、非会員を問わず利用できるようにする。

-5. 目標

（アンケート調査）年3回実施 （調査利用事業者数）年3事業者

施策21：「メタセの杜（物産直売所）」でヒアリング

-1. 現状の課題

目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増を図る。」ためには、観光客にとって、魅力的な物産が必要であるが、現状では、魅力があり、人気のある物産は限られている。そのため、魅力的な物産を増やしていく必要がある。

-2. 施策の狙い

メタセの杜で販売する物産の商品力を向上させる。商品力を向上させることにより、観光客に対して観光の目的先としての魅力を向上させるとともに、小規模事業者の売上向上を実現させる。

-3. 具体的な実施内容

メタセの杜で販売している商品、及び、これからメタセの杜で販売しようとしている商品の中から、ヒアリング実施を希望する事業者の商品について、メタセの杜に来店されたお客様に「買いたい理由」と「買いたくない理由」をヒアリングする。ヒアリング内容を事業者にフィードバックし、商品の改善を提案する、

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

ヒアリング内容を事業者にフィードバックし、商品の改善を提案することで、商品力を向上させる。商品力の向上により、小規模事業者の売上を向上させる。また、商品力の向上により、メタセの杜の観光目的地としての魅力を向上させる。

経営状況の分析（施策１）、経営計画の策定（施策２）、新たな事業活動の計画の策定（施策３）、創業の支援（施策１７、１８）、事業計画策定後の実施支援（施策５）の際に基礎データとして活用する。

また、調査結果及び、調査結果に基づく改善の内容については、実施事例として築上町商工会の広報誌に内容を掲載し、町内の小規模事業者に情報提供を行う。

-5. 目標

（ヒアリング回数）年１回実施 （ヒアリング利用事業者数）年２事業者

（築上町商工会の広報誌への結果掲載） 年１回実施

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

施策１６：北九州市小倉北区、北九州市小倉南区、苅田町の各戸に紙媒体の築上町通信（仮称・年４回）を配布し、築上町の観光資源やお店を紹介

-1. 現状の課題

築上町から車で４０分程度の北九州市（人口９６万人）で築上町の情報は知られていない。また、個々の事業者が北九州市内でチラシを入れようとすると、費用がかかりすぎるため、現実的ではない。

-2. 施策の狙い

北九州市小倉北区、北九州市小倉南区、苅田町からの日帰り観光客を町内に集客し、飲食や買い物等の消費を喚起し、小規模事業者の商品・サービスに対する需要を創出する。

築上町内の小規模事業者が北九州都市圏を狙った広告を低コストで実施できるようにする。

また、日帰り観光客の集客増により、地域のにぎわいを創出し、地域の活性化につなげる。まずは、日帰り観光客の集客増を図ることで、観光に関するハードウェア、ソフトウェアを充実させるという町内の機運を盛り上げる。

-3. 具体的な実施内容

北九州都市圏の全戸に配布されるフリーペーパー北九州版に「築上町通信」を折込んで配布する。新聞は、購読率が低下傾向にあるので、全戸に配達されるフリーペーパーに折込をおこなう。

表面は築上町や築上町観光協会の協力を得て、観光・イベント案内を掲載し、裏面は築上町の事業者の情報及び広告を掲載する。

裏面に築上町の事業者の情報及び広告を掲載することにより、築上町の事業者が自社

単独で実施するよりも安価に北九州市民に広告ができるようにする。

年４回の季刊での発行を前提としたうえで、築上町内の主要な観光イベントにあわせて年間の発行計画をあらかじめ作成しておく。

「築上町通信」のバックナンバーについては、築上町商工会のホームページにＰＤＦ形式のファイルにて掲載する。ホームページに掲載することで、インターネットで「築上町通信」のバックナンバーが容易に検索・閲覧できるようにする。

－４．成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

北九州市小倉北区、北九州市小倉南区、苅田町からの日帰り観光客を町内に集客することにより、飲食業者や小売業者の需要が増加する。

個々の事業者の広告を裏面に掲載することにより、その事業者の売上高が増加する効果と、地域の観光情報を発信することにより観光客が増えて、その結果、築上町の事業者の売上高が増加するという効果の両面がある。

また、観光客の増加により、地域の活性化にも寄与する。

－５．目標

各回１０事業者の広告を掲載し、年に４回発行（季刊として季節ごとに発行）

施策１９：「チラシ、POP、商品パッケージに関するセミナー」を開催

－１．現状の課題

昨年は、京築地区の商工会が連携して、月例経営塾において、POP等の講習会を開催したが、今年は開催していない。パソコン等の普及により、手軽にPOP広告を作成出来る様にはなったが、売り場でのお客さまとの重要なコミュニケーション媒体として重要であり、セミナーの受講は必要不可欠である。

－２．施策の狙い

セミナーを受講する事により、「商品やサービスについての情報を伝える力」を強化し、お客様の「欲しい！」という商品購入の欲求を高めることができる。

自社商品を知らない人に対し、商品・サービスを知らしめ、認知させることができる。

－３．具体的な実施内容

「チラシ、POP、商品パッケージに関するセミナー」を開催する。

さらに、希望者を対象に個別相談会を開催し個別の課題について支援をする。

専門的な課題についてはミラサポ・エキスパートバンク制度を活用し小規模事業者の販売促進の支援を目的に、商品・サービス等の認知度向上、販路拡大を図る。

また、本セミナーは、商工会会員以外にも公開し、会員獲得手段としても活用する。

－４．成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

「見せ方、売り方」が上手になる事で、売上増が図られる。

-5. 目標

現状	開催なし	参加企業数
平成 28 年度	年 1 回 2 時間程度の P O P の講習会を開催	1 6
平成 29 年度	年 1 回 2 時間程度商品パッケージに関する講習会	1 5
平成 30 年度	年 2 回 2 時間程度チラシ、P O P の講習会	1 6
平成 31 年度	年 2 回 2 時間程度チラシ、商品パッケージに関する講習会	1 5
平成 32 年度	年 2 回 2 時間程度チラシ、P O P の講習会	1 6

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増を図る。」を実現するために、「北九州市民に築上町のことを知ってもらうための活動（施策 1 6）」と、「築上町の観光地としての魅力を向上させるための活動（施策 3、施策 1 7、施策 1 8）」とを、「各種の支援機関等と情報交換、連携（施策 9、施策 1 0、施策 1 1）」をしながら実施する。なお、施策は重要度の高い順に記載している。

施策 1 6（再掲）：北九州市小倉北区、北九州市小倉南区、苅田町の各戸に紙媒体の築上町通信（仮称）を配布し、築上町の観光資源やお店を紹介

（-再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

北九州都市圏の全戸に配布されるフリーペーパー北九州版に「築上町通信」を折込んで配布することで、北九州都市圏からの日帰り観光客を集客する。それにより、地域のにぎわいを創出し、地域の活性化につなげる。

施策 3（再掲）：新たな事業活動の計画の作成を支援

（-再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

新たな事業活動を行って事業内容を変革することで、目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増」に向けて、築上町の観光面での魅力を向上させるために、日帰り観光客に対して地産の食品・小物・サービスを提供できるようにする。

施策 1 7（再掲）：プチ創業の支援

（女性や中高年向け。地産地消の食品製造販売/小物の製造販売/各種サービスの提供）

（-再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

プチ創業の支援を行うことで、目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増」に向けて、築上町の観光面での魅力を向上させるために、日帰り観光客に対して地産の食品・小物・サービスを提供できるようにする。

施策 1 8（再掲）：創業支援 京築創業応援団（愛称：4 k）

（-再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

京築創業応援団の活動を通じて創業の支援を行うことで、目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増」に向けて、築上町の観光面での魅力を向上させるために、日帰り観光客に対して地産の食品・小物・サービスを提供できるようにする。

施策 19 : 「チラシ、POP、商品パッケージに関するセミナー」を開催

(-再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載)

「チラシ、POP、商品パッケージに関するセミナー」を開催することで、商品の魅力を伝える力を向上させる。それにより、商品の販売数を増やし、事業者の売上増加を図る。また、観光客向けの魅力的な、商品力のある商品を増やしていくことで、観光地としての魅力を向上させる。

施策 9 : 北九州地域中小企業支援協議会（※3）との連携及び情報の交換

-1. 現状の課題

これまでは他の支援機関との連携は比較的軽度の情報交換に留まっており、具体的な支援ノウハウ等の情報交換は実務を通じての連携時に限定されていた。

-2. 施策の狙い

新たな施策情報に加えて、不足している他地域の状況、特に地域特性を活かした取り組み事例などについて積極的に情報交換を行うことで、事業者の支援に活かす。

-3. 具体的な実施内容

新たに平成27年度に設立された北九州地域中小企業支援協議会（構成団体：市町村、商工会・商工会議所、中小企業団体中央会、金融機関、政府系金融機関、信用保証協会、専門家団体など）との連携を通じ、経営支援モデル企業を対象とした具体的な支援ノウハウの情報交換を定期的（3か月に1回開催）に行う。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

経営指導員が持つ経営支援ノウハウを増やすことで、小規模事業者への支援力を向上させる。

-5. 目標

年に4回開催

※3 北九州地域中小企業支援協議会とは

県北九州中小企業振興事務所が中心となり、北九州地域における中小企業・小規模企業者への創業からその後の成長・発展までの支援を強化、地域の各支援機関（地域の市・町、商工会議所・商工会などの支援機関、地域の金融機関、中小企業診断士や税理士などの専門家）が相互に連携して取り組む体制を構築するために設立された。

施策 10 : 北九州・京築地区の各商工会との連携及び情報の交換

-1. 現状の課題

北九州地区の各商工会との職種別業務研究会が各職種年1回実施され、京築地区の指導員業務研究会が数回開催され、月例経営塾等も開催されているが、支援ノウハウ等の情報交換は軽度である。

-2. 施策の狙い

伴走型支援ノウハウ、支援の現状と課題、近隣で取り組んでいる販路開拓やイベント・地域活性化の事例など積極的に情報交換を行うことで、事業者の支援に活かす。

- 3. 具体的な実施内容
北九州・京築地区商工会との職種別業務研究会を通じて情報提供と実施後のフォローアップに関する支援ノウハウ等の情報交換を定期的（3 か月に 1 回開催）に行う。
- 4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果
地域の特性に応じた伴走型支援を行うことで、事業者の経営力向上を目指す。
- 5. 目標
年に 4 回開催（町内の集客イベントに合わせて発行）

施策 11：築上町商工課との情報交換会を開催

- 1. 現状の課題
必要時には情報交換を行っているが、定期的な情報交換はしていない。
- 2. 施策の狙い
町の予算への要望を伝える。
町の施策へ提言する。
町の予算方針に関する情報を入手する。
町の施策に関する情報を入手する。
町内の小規模事業者の業況等の情報を提供する。
目標②の「北九州市からの日帰り観光客の集客増」に向けて、各種の施策を町と連携して実施できるようにする。
- 3. 具体的な実施内容
築上町商工課担当者と半年に 1 回、情報交換会を開く。
施策 6 の「データを記載した地域状況マップ」を使って具体的な情報交換を行う。
（築上町の予算策定前と決定後の 2 回を想定）
- 4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果
小規模事業者の現状を踏まえた上で、小規模事業者の活性化につながる町の施策を実現する。
商工会として、町の方針、予算、施策に関する情報の提供能力の向上。
- 5. 目標
年に 2 回の開催（5 月、10 月）

Ⅲ. 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

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

他の支援機関と情報交換会等の情報交換の場を持つことで、商工会とは違った立場や視点での支援ノウハウを得る。また、築上町の小規模事業者に対する商工会の認識・情報を他の支援機関に伝えることで、小規模事業者が各種の支援機関からより効果的な支援が受けられるようにする。さらには、地域全体として小規模事業者を支援する機運を盛り上げ、各施策の効果を高める。

施策 8：築上町内の金融機関各支店との情報交換会を開催

-1. 現状の課題

町内の金融機関（含む JA）とは積極的な情報交換はしていない。

町内の経済状況をつかむ手段は、商工会会員へのヒアリング、アンケートしかない。

-2. 施策の狙い

町内の経済状況に関する情報の共有を行い、経済動向や商品・サービスに関連する市場動向等をヒアリングし、小規模事業者へ情報提供する。

金融機関の考え方・判断基準を学び、事業者の支援に活かす。

-3. 具体的な実施内容

各金融機関と個別に情報交換会を実施する。

（金融機関同士が情報を対外的に共有しない為、全金融機関を一同に会しての開催にはしない。）

施策 6 の町内地図を使って具体的な情報交換を行う。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

築上町内の小規模事業者の状況を金融機関に定期的に提供することで、小規模事業者が金融機関からの支援を受けやすくする。

商工会として、町内の経済状況に関する情報の提供能力の向上及び、資金に関する助言能力の向上を図る。

-5. 目標

年に 4 回開催

施策 9（再掲）：北九州地域中小企業支援協議会との連携及び情報の交換

（-再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

北九州地域中小企業支援協議会（構成団体：市町村、商工会・商工会議所、中小企業団体中央会、金融機関、政府系金融機関、信用保証協会、専門家団体など）との連携を通じ、経営支援モデル企業を対象とした具体的な支援ノウハウの情報交換を定期的に行う。

施策 10（再掲）：北九州・京築地区の各商工会との連携及び情報の交換

（再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

北九州・京築地区商工会との職種別業務研究会を通じて情報提供と実施後のフォローアップに関する支援ノウハウ等の情報交換を行う。

施策 11（再掲）：築上町商工課との情報交換会を開催

（再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

築上町商工課担当者と半年に 1 回、情報交換会を開く。施策 6 の「データを記載した地域状況マップ」を使って具体的な情報交換を行う。（築上町の予算策定前と決定後の 2 回を想定）

施策 13：支援状況共有会議の開催（月に 1 回、2 時間程度）

-1. 現状の課題

週に一度、職員全体でのミーティングは開催しているが、指導員や支援員が個々の事業所に対して行った支援に対しての検討会は行っていない。その為、相談等を受けた指導員しか知らない情報や資料が有り、共有しておらず担当者以外は即座に対応出来ないのが現状である。

-2. 施策の狙い

支援内容に関する具体的な事例をもとにした情報交換を行う事により、経営指導員の間でノウハウを共有し、あわせて、経営指導員の資質向上を図る。

-3. 具体的な実施内容

経営指導員が個別の支援カルテ（後述の施策 12 にて実施）を持ち寄り、月に 1 回 2 時間程度、支援内容に関する情報交換と意見交換を外部専門家（中小企業診断士等）も交えて実施する。外部の専門家（中小企業診断士）を招くことで、支援ノウハウの移転を受ける。加えてこの会議では、施策 6 の「データを記載した地域状況マップ」も活用して、具体的なデータに基づいた議論を行う。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

支援カルテの情報を共有、検討することで支援ノウハウの向上に繋がり、今以上に幅広く且つ手厚い経営支援が行えるようになる。

経営計画策定に関しても、より実行可能性が高く、その事業者に沿った内容のものが作成出来るようになる。

-5. 目標

支援状況共有会議を月に 1 回、2 時間程度実施

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

事業者に対して、築上町商工会の職員が単独でバラバラな状態で支援する現状から、築上町商工会全体で組織・チームとして支援する体制へと変革させる。組織・チームとして支援する体制を実現することで、各職員の持つ知識やノウハウ（これから習得していくものも含めて）が、築上町商工会の職員全体に自然に広がっていくようにする。

施策 12：各種の支援関連の文書（紙、電子資料）を事業者単位で、ファイリング（紙資料）、フォルダ保存（電子資料）を行い、1 事業者に対するこれまでの支援内容を串刺しで確認できるようにする

→以下では支援カルテと呼ぶ（病院のカルテのイメージ）

-1. 現状の課題

現在は、小規模事業者持続化補助金、経営革新計画作成はもちろん、税務支援、記帳指導、金融支援、労働保険加入情報、各種共済加入情報といった商工会の事業や支援内容を軸としたファイリングを行っている。一つの事業者の情報は一括管理されていない為、その業務の担当者以外は、情報を引き出すのに時間と手間がかかっている。

-2. 施策の狙い

事業者と商工会との関わりや、伴走型支援に関する情報を事業者毎に一箇所に集約することで、これまでの支援内容や全体像を商工会全職員が短時間で把握できる仕組みを構築する。

-3. 具体的な実施内容

支援カルテとして、各種の支援関連の文書（紙、電子資料）を事業者単位でファイリング（紙資料）、フォルダ保存（電子資料）を行い、一つの事業者に対するこれまでの支援内容を串刺しで確認出来るようにする。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

支援カルテの活用により事業者ごとの情報の収集が可能になり、どの職員でも、どの商工会の事業に対しての相談からでも、総合的な支援が出来るようになる。経営状況の分析から経営計画作成・経営計画実施の支援が、より円滑に行えるようになる。

-5. 目標

平成 29 年度末までに、この仕組みを作り上げ、平成 30 年度以降も継続する。

施策 1 3（再掲）：支援状況共有会議の開催（月に 1 回、2 時間程度）

（再掲のため-1. から-5. は概要のみ記載）

経営指導員が個別の支援カルテ（後述の施策 1 2 にて実施）を持ち寄り、月に 1 回 2 時間程度、支援内容に関する情報交換と意見交換を外部専門家（中小企業診断士等）も交えて実施する。外部の専門家（中小企業診断士）を招くことで、支援ノウハウの移転を受ける。加えてこの会議では、施策 6 の「データを記載した地域状況マップ」も活用して、具体的なデータに基づいた議論を行う。

施策 1 4：経営指導員と経営支援員の 2 人で 1 事業者を担当する体制の構築

-1. 現状の課題

現在は、経営指導員は、事業者に対して、融資斡旋や全般的な相談にあたっている。

経営指導員について、事業者の担当制は無く、その時に相談を受け付けた経営指導員が、対応している。一方、経営支援員は、担当制で、記帳や労働保険等の対応をおこなっている。経営指導員と経営支援員が、それぞれ、業務別に対応していたため、事業者から見れば、誰が窓口かわかりづらく、情報共有も十分にできていないため、業者が抱える課題を共有し、速やかに解決できる体制とはいえない。

-2. 施策の狙い

経営指導員と経営支援員が 2 人 1 組となって、1 事業者を担当し、事業者に対して、顔の見える支援体制をつくる。また、情報の共有化を図り、質の高い支援を目指す。

-3. 具体的な実施内容

事業者ごとに経営指導員と経営支援員が 2 人 1 組となって担当する。経営指導員と経営支援員は、それぞれの担当業務を中心に事業者と接するが、担当の事業者についての情報や課題を、双方の入力情報が確認できる電子カルテを用い、2 人の間で常に確認をしあい、共有する。また、施策 1 2 の支援状況共有会議で、各事業者の支援状況を定期的に報告しあい、職員全体で共有する。

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

事業者が相談し易くなる。情報を共有し、統合することで、事業者の特性、課題、悩みがより深く把握でき、実効性の高い課題解決策の提案に繋がられる。

-5. 目標

平成29年度末までにこの仕組みをつくり、継続する。

施策15：築上町商工会職員への自己啓発（資格取得等）に対する助成制度の創設

-1. 現状の課題

現在、職員の自己啓発（資格取得等）に関しては、積極的に推進を行っていない。

福岡県商工会職員協議会にも助成制度はあるが、支援の対象となる資格が限られている（税理士等の難関資格）為、この制度を使用する頻度は極端に少なかった。

-2. 施策の狙い

築上町商工会の職員が資格取得に取り掛かり易いように、制度を創設し自己啓発に積極的に取り組む。

-3. 具体的な実施内容

本制度は、福岡県商工会職員協議会の助成制度の対象になってない資格を対象とする。

商工会規約に新たに資格取得助成制度（手当て）を設け、職員が経営支援に関係性の高い資格を取得した際に受け渡す。

例）販売士2級 日商簿記2級 FP2級 宅地建物取引主任者 日商PC2級

-4. 成果の活用方法、小規模事業者に対する効果

職員が資格取得に取り組めば、事業者は適切なアドバイスを受ける機会が増える。更には、支援カルテ等の検討会でその知識を共有し合えば商工会自体のスキルの底上げにも繋がる。

-5. 目標

前述の資格取得講座に年間1名以上参加する。

3. 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

商工会が実施する事業は、事業成果の評価基準が事前に決められておらず、評価結果に基づいて、改善策を立案し、事業計画を見直すというサイクルが実現できていない点が課題となっている。

今後は、本計画に記載の事業（施策）の実施状況及び成果について、目標達成度合いを評価シートを用い、数値にて評価を行って、費用対効果を検証することで、成果志向での事業評価へと変更していく。

具体的には、以下の内容にて検証と計画の見直しを行い、経営発達支援計画の実施効果を高める。

（1）経営発達支援計画の事業評価及び見直し体制

築上町商工会会長、総務企画委員長及び、築上町商工課課長、金融機関支店長、中小企業診断士、福岡県商工会連合会北九州筑豊連携拠点地区担当等の外部有識者により「築上町商工会経営発達支援計画評価委員会」を設置する。

評価シートで設定する数値的評価基準により、PDCA事業活動の計画・実施・監視・改善サイクルにて事業成果の評価・見直し案の提示を行う。

(2) 経営発達支援計画の事業評価及び見直しの決定

「築上町商工会経営発達支援計画評価委員会」から示された事業成果の、評価・見直し案を理事会において審議し、この方針を決定する。

(3) 経営発達支援計画の事業評価及び見直しの承認

理事会において決定された事業の成果・見直し案については、通常総会にて報告し、承認を受ける。

(4) 経営発達支援計画の事業評価及び見直しの公表

事業の成果・評価・見直しの結果を築上町商工会のホームページで計画期間中、公表する。

ホームページアドレス：<http://chikujo-sci.jimdo.com/>

(5) 築上町商工会経営発達支援計画評価委員会の開催

毎年度末に1回実施する。

(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

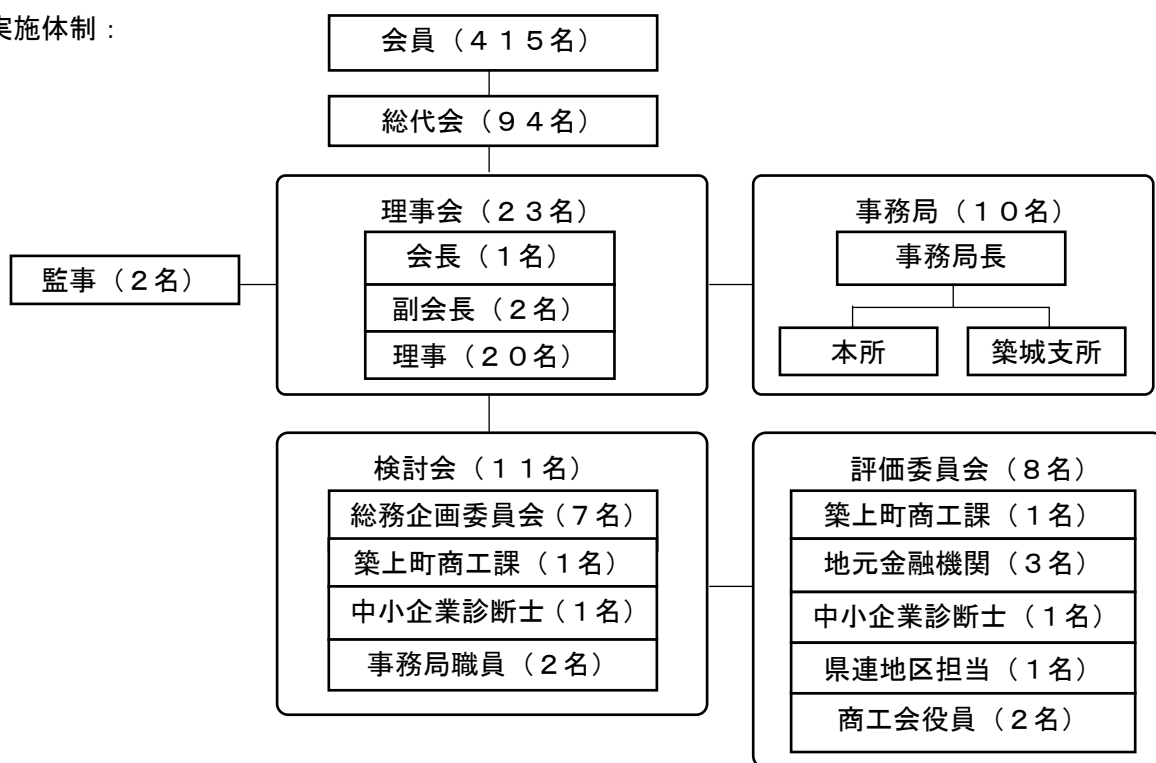
(平成27年4月現在)

(1) 組織体制

築上町商工会の組織（役員）会長1名・副会長2名・理事20名・監事2名
（職員）事務局長1名・経営指導員4名・経営支援員5名

会員数 建設業：90社、卸売・小売業：127社、飲食・宿泊業：32社
サービス業：94社、その他：11社、定款会員：26社
計 415社

実施体制：



商工会役員：会長、総務企画委員長
金融機関：福岡銀行、福岡ひびき信用金庫
福岡京築農業協同組合

- ①総代会では、認定された「経営発達支援計画」を年度事業計画に反映させるために審議する。
- ②理事会では、検討会で策定された「経営発達支援計画」を審議する。
- ③経営発達支援計画策定推進事業検討会では、「経営発達支援計画」を策定するために審議する。
- ④築上町商工会経営発達支援計画評価委員会では、毎年度事業成果の評価・見直し案を策定する。
- ⑤築上町商工会の経営指導員、経営支援委員が各施策の実施にあたる。

(2) 連絡先

相談窓口：築上町商工会事務局（本所）

住 所：福岡県築上郡築上町大字椎田 1 7 5 5 番地

電 話：0 9 3 0－5 6－0 3 5 3

F A X：0 9 3 0－5 6－1 8 4 9

ホームページ：<http://chikujo-sci.jimdo.com/>・

メールアドレス：chikujo@shokokai.ne.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)

経費区分明細	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	平成32年度
必要な資金の額	980	980	980	980	980
地域経済動向調査費	80	80	80	80	80
講習会等開催費	100	100	100	100	100
広報誌発行費	400	400	400	400	400
商品研究開発費	100	100	100	100	100
販路開拓支援費	100	100	100	100	100
職員研修費	100	100	100	100	100
雑役務費	60	60	60	60	60
会議費	40	40	40	40	40

(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 福岡県「小規模事業指導費補助金」 ② 築上町「経営改善事業費補助金」「地域振興事業費補助金」 ③ 会費収入 ④ 各種手数料収入（共済手数料、指導手数料他） ⑤ 特別賦課金（講習会受講料他） ⑥ 広告料収入

(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)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<u>I-1 地域の経済動向調査に関すること</u> 施策 6：地域の各種データを記載した地域状況マップを作成 施策 7：RESAS の From-to 分析（滞在人口）の活用 <u>I-2 経営状況の分析に関すること</u> 施策 1：経営計画作成アプリ『経営計画つくるくん』による経営状況、目標の見える化 施策 6：地域の各種データを記載した地域状況マップを作成 施策 7：RESAS の From-to 分析（滞在人口）の活用 <u>I-3 事業計画策定支援に関すること</u> 施策 2：次に何を実行したらよいか分かるレベルでの経営計画の作成を支援 施策 3：新たな事業活動の計画の作成を支援 施策 4：事業承継、廃業の支援 施策 17：プチ創業の支援 施策 18：創業支援 京築創業応援団（愛称：4k） <u>I-4 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> 施策 5：経営計画策定事業者に対する定期的な訪問、実施状況の把握、必要に応じた専門家派遣 <u>I-5 需要動向調査に関すること</u> 施策 20：築上町商工会女性部や地域団体のメンバーへのアンケート調査 施策 21：「メタセの杜（物産直売所）」でヒアリング <u>I-6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> 施策 16：北九州市（小倉北区、小倉南区）、苅田町各戸に築上町の観光資源等を紙媒体でPR 施策 19：チラシ、POP、商品パッケージに関するセミナー開催
<u>II. 地域経済の活性化に資する取組</u> 施策 16：北九州市（小倉北区、小倉南区）、苅田町各戸に築上町の観光資源等を紙媒体でPR 施策 3：新たな事業活動の計画の作成を支援 施策 17：プチ創業の支援 施策 18：創業支援 京築創業応援団（愛称：4k） 施策 9：北九州地域中小企業支援協議会との連携及び情報交換 施策 10：北九州・京築地区の各商工会との連携及び情報交換 施策 11：築上町商工課との情報交換会の開催 施策 19：チラシ、POP、商品パッケージに関するセミナー開催
<u>III-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</u> 施策 8：築上町内の金融機関各支店との情報交換会の開催 施策 9：北九州地域中小企業支援協議会との連携及び情報交換 施策 10：北九州・京築地区の各商工会との連携及び情報交換 施策 11：築上町商工課との情報交換会の開催 施策 13：支援状況共有会議の開催
<u>III-2. 経営指導員等の資質向上に関すること</u> 施策 12：各種の支援関連文書（紙、電子資料）整理 施策 13：支援状況共有会議の開催 施策 14：経営指導員と支援員とのダブル体制で支援 施策 15：築上町商工会職員への自己啓発に対する助成制度の創設
<u>III-3. 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</u> 経営発達支援計画の事業評価、見直しにより、計画の実施効果を高める。

連携者及びその役割

I-1 地域の経済動向調査に関すること

連携者：築上町役場
代表者：町長 新川 久三
住 所：福岡県築上郡築上町椎田 8 9 1 番地 2
役 割：地域状況マップの作成、活用

I-2 経営状況の分析に関すること

連携者：中小企業基盤整備機構九州本部
代表者：本部長 斎藤 三
住 所：福岡県福岡市博多区祇園町 4 番 2 号 サムティ博多祇園 B L D G
役 割：「経営計画つくるくん」を活用した経営分析

連携者：福岡県商工会連合会
代表者：会長 城戸 津紀雄
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9 - 1 5 福岡県中小企業振興センター 7 F
役 割：中小企業診断士等の専門家派遣

連携者：福岡県よろず支援拠点
代表者：佐野 賢一郎
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9 - 1 5 福岡県中小企業振興センター 6 F
役 割：専門家による相談

連携者：福岡県事業引継支援センター
代表者：奥山 慎次
住 所：福岡県福岡市博多区博多駅前 2 丁目 9-28 福岡商工会議所ビル 7 階
役 割：事業承継を目的とする事業者を活用

連携者：福岡県北九州中小企業振興事務所
代表者：所長 川上 瑞穂
住 所：福岡県北九州市小倉北区古船場町 1-3 5 北九州市立商工貿易会館 5 階
役 割：事例等の情報収集

I-3 事業計画策定支援に関すること

連携者：中小企業基盤整備機構九州本部
代表者：本部長 斎藤 三
住 所：福岡県福岡市博多区祇園町 4 番 2 号 サムティ博多祇園 B L D G
役 割：「経営計画つくるくん」を活用した経営分析

連携者：福岡県商工会連合会
代表者：会長 城戸 津紀雄
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9 - 1 5 福岡県中小企業振興センター 7 F
役 割：中小企業診断士等の専門家派遣

連携者：福岡県よろず支援拠点
代表者：佐野 賢一郎
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9 - 1 5 福岡県中小企業振興センター 6 F

役 割：専門家による相談

連携者：福岡県事業引継支援センター

代表者：奥山 慎次

住 所：福岡県福岡市博多区博多駅前 2 丁目 9-28 福岡商工会議所ビル 7 階

役 割：事業承継を目的とする事業者を活用

連携者：福岡県北九州中小企業振興事務所

代表者：所長 川上 瑞穂

住 所：福岡県北九州市小倉北区古船場町 1-3 5 北九州市立商工貿易会館 5 階

役 割：事例等の情報収集

連携者：築上町役場

代表者：町長 新川 久三

住 所：福岡県築上郡築上町椎田 8 9 1 番地 2

役 割：創業相談窓口

連携者：みやこ町役場

代表者：町長 井上 幸春

住 所：福岡県京都郡みやこ町勝山上田 9 6 0 番地

役 割：創業相談窓口

連携者：上毛町役場

代表者：町長 坪根 秀介

住 所：福岡県築上郡上毛町大字垂水 1321 番地 1

役 割：創業相談窓口

連携者：吉富町役場

代表者：町長 今富 寿一郎

住 所：福岡県築上郡吉富町大字広津 226-1

役 割：創業相談窓口

連携者：みやこ町商工会

代表者：会長 城戸 津紀雄

住 所：福岡県京都郡みやこ町豊津 1108

役 割：地域経済情勢の提供、助言

連携者：上毛町商工会

代表者：会長 穴田 矩正

住 所：福岡県築上郡上毛町垂水 1321-1

役 割：地域経済情勢の提供、助言

連携者：吉富町商工会

代表者：会長 中家 章智

住 所：福岡県築上郡吉富町広津 424-1

役 割：地域経済情勢の提供、助言

I-4 事業計画策定後、実施支援に関すること

連携者：福岡県よろず支援拠点

代表者：佐野 賢一郎

住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 6F

役 割：中小企業診断士等の専門家派遣

連携者：福岡県商工会連合会

代表者：会長 城戸 津紀雄

住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 7F

役 割：専門家による相談

連携者：北九州北部税理士会行橋支部

代表者：支部長 志村 俊郎

住 所：福岡県行橋市中央 2 丁目 9 番 20 号

役 割：税理士の紹介

I-5 需要動向調査に関すること

連携者：NPO法人 築上町観光協会

代表者：会長 竹中 利幸

住 所：福岡県築上郡築上町椎田 891 番地 3

役 割：アンケート（新商品・ニーズ等の調査）の実施

連携者：福岡京築農業協同組合（椎田支店）

代表者：代表理事組合長 蛭崎 正徳

住 所：福岡県築上郡築上町大字椎田 920-1

役 割：アンケート（新商品・ニーズ等の調査）の実施

連携者：築上町物産館（メタセの杜）

代表者：社長 八野 紘海

住 所：福岡県築上郡築上町弓の師 765 番地

役 割：ヒアリング（個別商品の商品力）の実施

I-6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

連携者：築上町役場

代表者：町長 新川 久三

住 所：福岡県築上郡築上町椎田 891 番地 2

役 割：販路開拓事業の支援

連携者：NPO法人 築上町観光協会

代表者：会長 竹中 利幸

住 所：福岡県築上郡築上町椎田 891 番地 3

役 割：販路開拓事業の支援

連携者：築上町物産館（メタセの杜）

代表者：社長 八野 紘海

住 所：福岡県築上郡築上町弓の師 765 番地

役 割：フリーペーパーの設置、配布

連携者：福岡京築農業協同組合（椎田支店）
代表者：代表理事組合長 蛭崎 正徳
住 所：福岡県築上郡築上町大字椎田 920-1
役 割：フリーペーパーの設置、配布

連携者：株式会社 毎日メディアサービス（北九州本部）
代表者：代表取締役社長 宗 彌治郎
住 所：北九州市小倉南区葛原 5-3-3
役 割：フリーペーパーの配布

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組

連携者：福岡県よろず支援拠点
代表者：佐野 賢一郎
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 6 F
役 割：各種支援事業の指導及び助言

連携者：福岡県商工会連合会
代表者：会長 城戸 津紀雄
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 7 F
役 割：各種支援事業の指導及び助言

Ⅲ-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

連携者：福岡銀行椎田支店
代表者：支店長 下野 良昭
住 所：福岡県築上郡築上町椎田 966-5
役 割：金融制度支援情報の提供、助言
経済情勢の提供、助言

連携者：福岡ひびき信用金庫椎田支店
代表者：支店長 田中 邦明
住 所：福岡県築上郡築上町椎田 1689
役 割：金融制度支援情報の提供、助言
経済情勢の提供、助言

連携者：福岡京築農業協同組合（椎田支店）
代表者：代表理事組合長 蛭崎 正徳
住 所：福岡県築上郡築上町大字椎田 920-1
役 割：金融制度支援情報の提供、助言
経済情勢の提供、助言

連携者：築上町役場
代表者：町長 新川 久三
住 所：福岡県築上郡築上町椎田 8 9 1 番地 2
役 割：地域経済情勢の提供、助言
町内小規模事業者の業況等の情報提供

連携者：福岡県商工会連合会
代表者：会長 城戸 津紀雄

住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 7 F
役 割：各種支援事業の指導及び助言

連携者：みやこ町商工会
代表者：会長 城戸 津紀雄
住 所：福岡県京都郡みやこ町豊津 1108
役 割：地域経済情勢の提供、助言

連携者：上毛町商工会
代表者：会長 穴田 矩正
住 所：福岡県築上郡上毛町垂水 1321-1
役 割：地域経済情勢の提供、助言

連携者：吉富町商工会
代表者：会長 中家 章智
住 所：福岡県築上郡吉富町広津 424-1
役 割：地域経済情勢の提供、助言

Ⅲ-2. 経営指導員等の資質向上に関すること

連携者：福岡県北九州中小企業振興事務所
代表者：所長 川上 瑞穂
住 所：福岡県北九州市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 7 F
役 割：研修会等の開催及び指導監査の実施

連携者：福岡県商工会連合会
代表者：会長 城戸 津紀雄
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 7 F
役 割：研修会等の開催及び各種業務に関する助言

連携者：福岡県商工会連合会職員協議会
代表者：会長 角田 晋一
住 所：福岡県福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 7 F
役 割：研修会等の開催及び各種業務に関する助言

Ⅲ-3. 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

連携者：築上町商工課
代表者：課長 中野 泰弘
住 所：福岡県築上郡築上町椎田 8 9 1 番地 2
役 割：事業の評価及び見直し

連携者：福岡銀行椎田支店
代表者：支店長 下野 良昭
住 所：福岡県築上郡築上町椎田 966-5
役 割：金融制度支援情報の提供、助言
経済情勢の提供、助言

連携者：福岡ひびき信用金庫椎田支店
代表者：支店長 田中 邦明

住 所：福岡県築上郡築上町椎田 1689
役 割：金融制度支援情報の提供、助言
経済情勢の提供、助言

連携者：福岡京築農業協同組合（椎田支店）
代表者：代表理事組合長 蛭崎 正徳
住 所：福岡県築上郡築上町大字椎田 920-1
役 割：金融制度支援情報の提供、助言
経済情勢の提供、助言

連携者：中小企業診断士事務所 きづきの
代表者：代表 加藤 圭示
住 所：福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センタービル 5F
役 割：事業の評価及び見直し

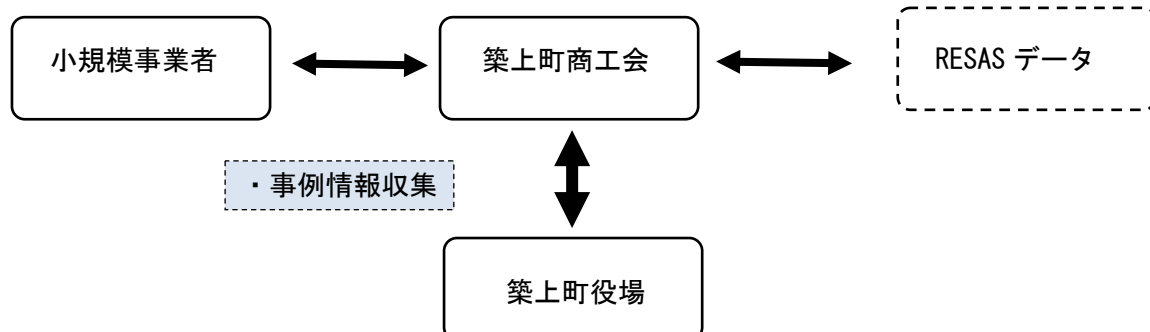
連携者：福岡県商工会連合会北九州筑豊連携拠点
代表者：地区担当指導員 芦原 裕之
住 所：福岡県飯塚市綱分 789-6
役 割：事業の評価及び見直し

連携者：築上町商工会（役員）
代表者：会長 杉野 正幸 及び 総務企画委員長 宮崎 嘉人
住 所：福岡県築上郡築上町椎田 1755
役 割：事業の評価及び見直し

連携体制図等

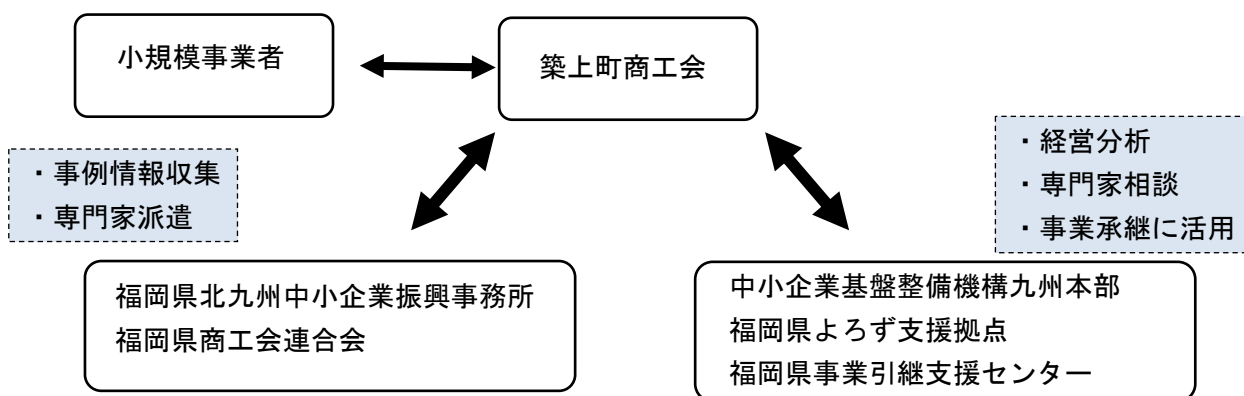
I-I 地域の経済動向調査に関すること

(地域状況マップの作成、活用)



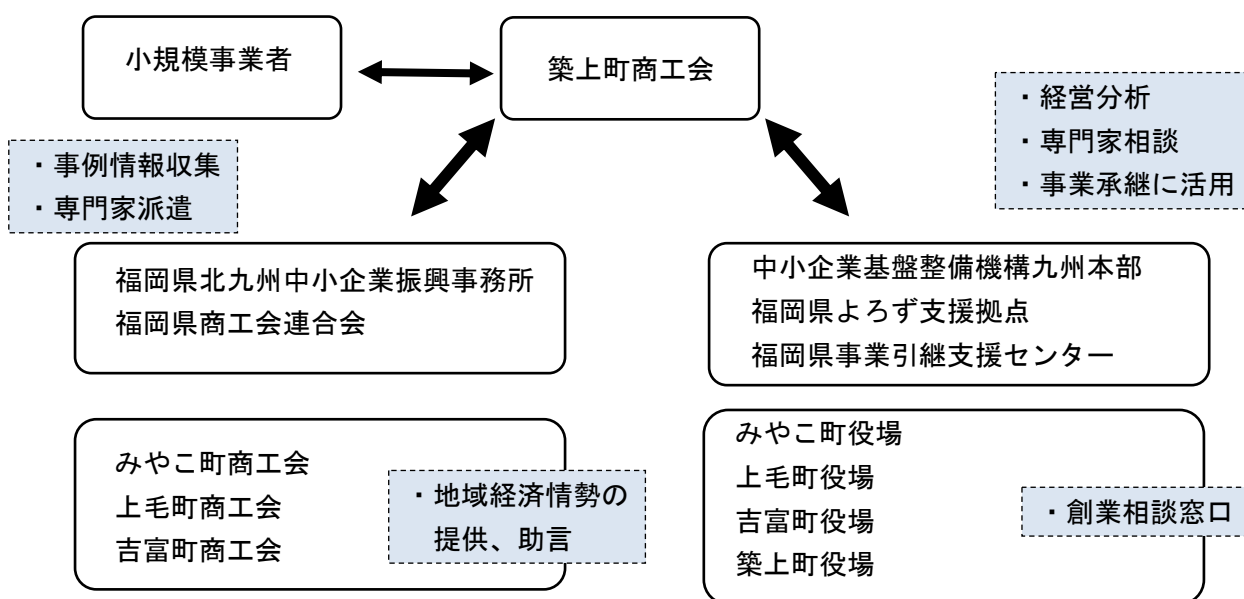
I-2 経営状況の分析に関すること

(経営計画作成アプリ『経営計画つくるくん』による対象事業者の経営状況などを分析、活用)



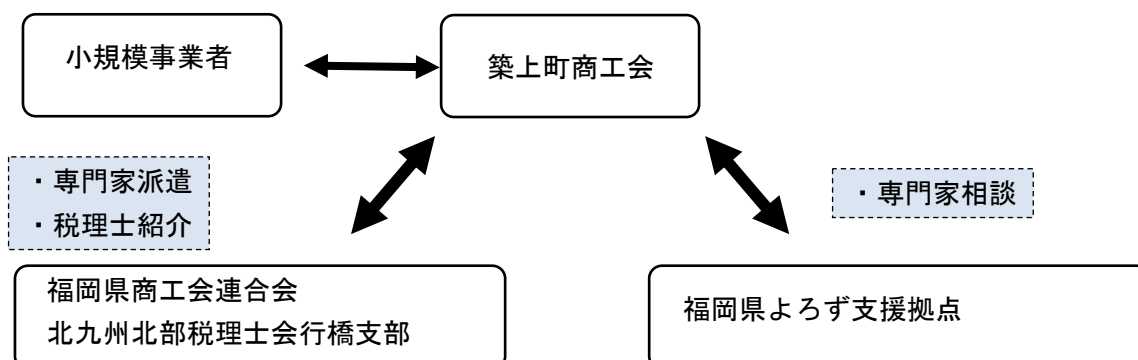
I-3 事業計画策定支援に関すること

(効果が期待できる実行可能性のある経営計画の策定)



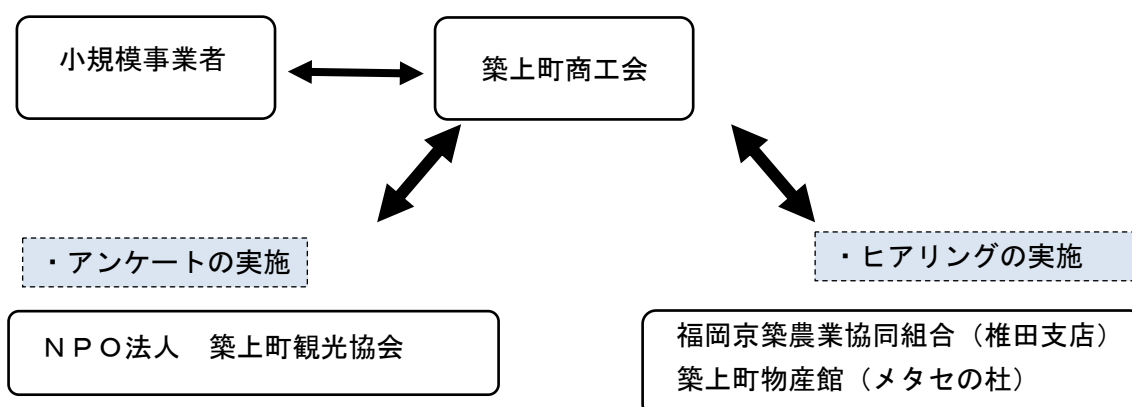
I-4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(専門家派遣によるフォローアップ)



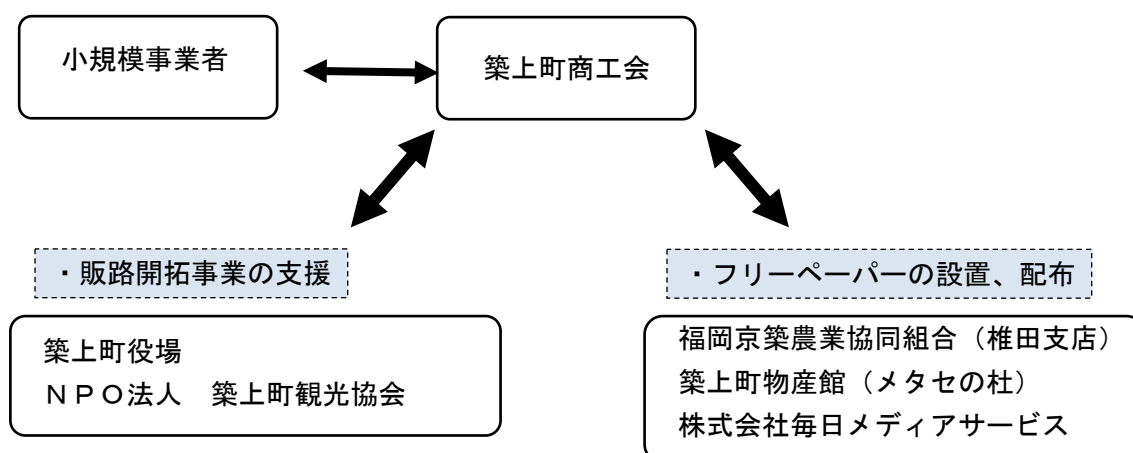
I-5. 需要動向調査に関すること

(地域団体(観光協会等)へのアンケート実施)



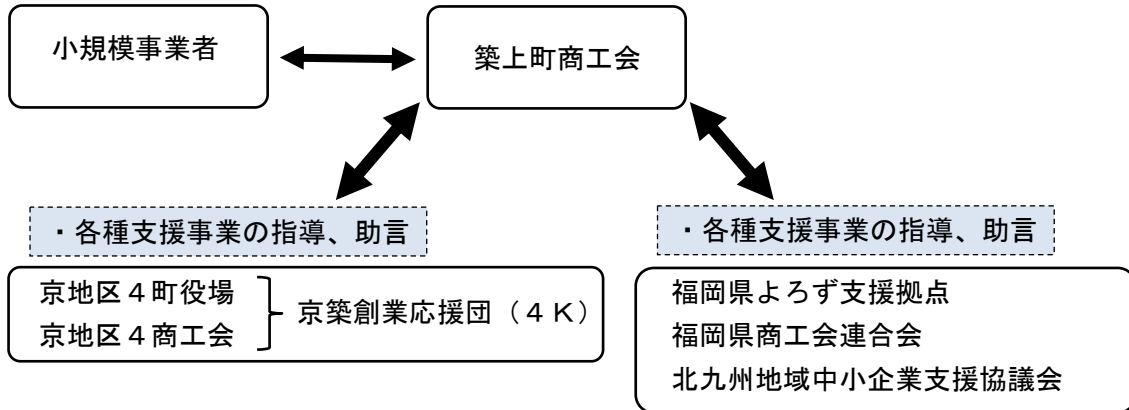
I-6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (

築上町の観光資源等をPR)



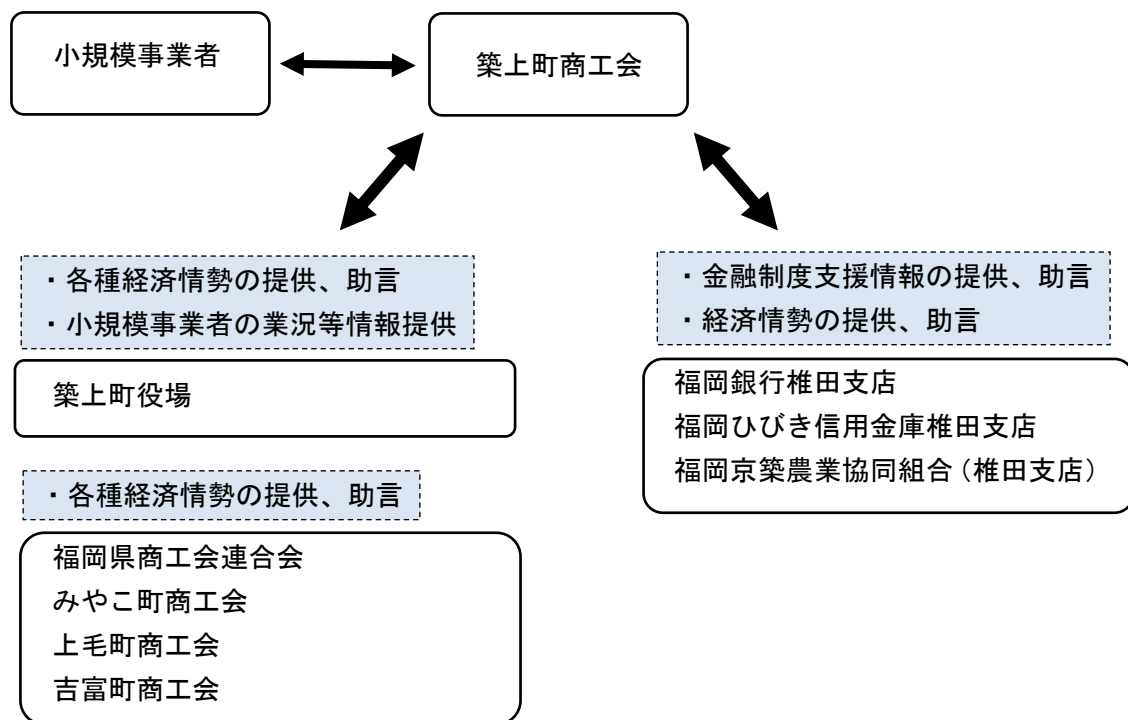
Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

(築上町の観光資源等をPRのほか小規模事業者のためのセミナー開催、販売促進を支援)



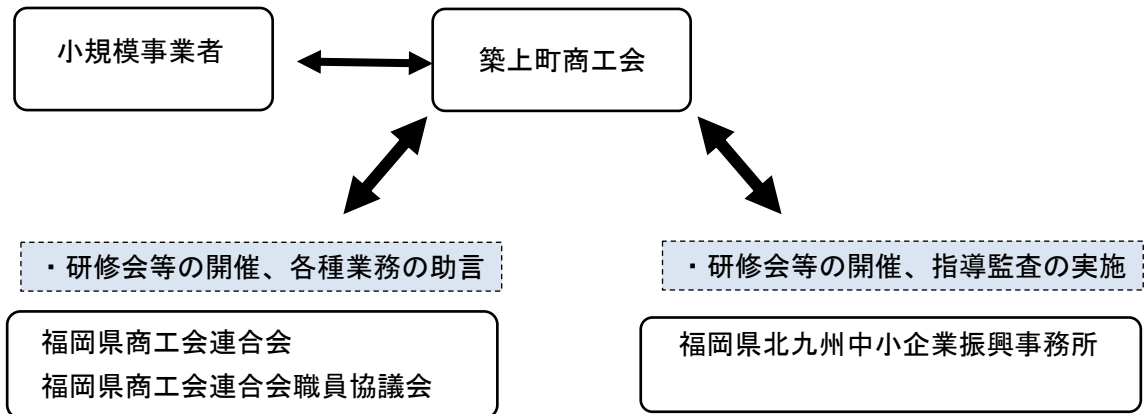
Ⅲ-1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(町内金融機関、町役場及び京築地区商工会との定例会議、部内担当学会議の開催)



Ⅲ－２．経営指導員等の資質向上に関すること

〔業務の効率化を図るため各種情報を集約（部門別会議開催、文書整理等）
職員に対して商工会独自の資格取得のための助成制度を設立〕



Ⅲ－３．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

（経営発達支援計画の事業評価、見直し）

