# 経営発達支援計画の概要

実施者名	田主丸町商工会
(法人番号)	(法人番号) 2290005010690
実施期間	平成 29 年 4 月 1 日~平成 33 年 3 月 31 日
目標	1. 小規模事業者の経営基盤強化のための個社支援 (1) 商店街等の空き店舗問題を抱える【中心部エリア】への個社支援 (2) 観光需要の拡大により発展が見込まれる【耳納北麓エリア】への個社支援 (3) 新規創業・第二創業(事業承継)予定者【新規創業者】への個社支援 2. 人口構造の変化に対応した町づくりと地域資源活用による地域経済活性化 (1)【中心部エリア】の創業・第二創業支援ネットワーク構築での空き店舗対策による住みやすい町づくり (2)【耳納北麓エリア】の自然の恵みを活かした観光客満足度向上 3. 他の支援機関との連携と職員の資質向上による支援体制の構築 (1) 他の支援機関との連携強化、新たな連携先の構築 (2) 職員の資質向上と職員間で情報共有ができる仕組みの構築
事業内容	<ul> <li>Ⅰ. 経営発達支援事業の内容</li> <li>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 「マクロ的視点による調査・分析」と田主丸町に特化した「ミクロ的視点による調査・分析」を実施することで総合的な分析結果の提供・活用を行う。</li> <li>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 定性的分析、定量的分析によって把握した分析結果を個社へ提供し、事業計画の策定の重要性を理解してもらうことで、今後の継続的な支援へと繋げる。</li> <li>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 事業計画策定フォーマットを活用し、地域経済動向、経営分析結果、需要動向等を総合的に踏まえた事業計画書策定支援を実施する。また、創業については、個別支援体制を確立し、継続的に発展し続ける小規模事業者を育てる。</li> <li>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】</li> <li>6. 新たな所要の開拓に寄与する事業に関することで、経営課題の早期発見と迅速な対応が可能となる。</li> <li>5. 需要動向調査を実施すること【指針③】 エリアに応じて対象となる顧客、販売する商品が異なることからエリア毎に需要動向調査を実施することで、新たな商品開発やサービスの提供へと繋げる。</li> <li>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】 商談会・展示会の出展やITを活用した情報発信を行うことで新たな販路開拓支援を構築する。田主丸町ではエリアによって対象となる顧客が異なるためそれぞれに応じた情報発信体制の構築支援を実施する。</li> <li>II. 地域経済の活性化に資する取り組み 【中心部エリア】には自業支援、第二創業(事業承継)支援による空き店舗対策、【耳納北麓エリア】には自業支援、第二創業(事業承継)支援による空き店舗対策、【耳納北麓エリア】には6次産業化支援、観光客取り込み(インバウンド関連)支援を実施することで地域経済の活性化へと繋げる。</li> </ul>
連絡先	商工会名:田主丸町商工会 担当者名:長野 亮一住 所:福岡県久留米市田主丸町田主丸510-4 電話番号:0943-72-2816 FAX番号:0943-73-0313 e-mail:tanushimaru@shokokai.ne.jp

### 経営発達支援事業の目標

### 1. 小規模事業者を取り巻く現状

### ◆久留米市の現状◆

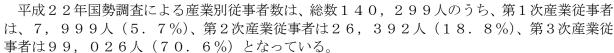
久留米市は、政令指定都市である福岡市、北九州市 に次ぐ、人口306千人(平成28年6月1日現在) の県内第3位の都市である。福岡市からは約40km の福岡県南部に位置している。

平成17年2月5日、久留米市、田主丸町、北野町、 城島町、三潴町の1市4町による合併により新しい久 留米市の誕生となった。

合併後の市域は東西32.27km、南北15.99km、面積229.84km、世帯数114,426世帯、平均世帯人員2.67人、人口密度1,331.13人/kmである。

交通面では、九州を縦断する国道3号を始めとする 6つの国道が通り、九州自動車道と長崎・大分自動車

道がクロスする鳥栖JCに近接し、鉄道はJR鹿児島本線とJR久大本線、西鉄天神大牟田線と西鉄甘木線があり、九州の東西南北を結ぶ交通の要衝となっている。



久留米市は、全国トップレベルの医師数と医療機関が集積した高度医療都市であり、最先端のがんワクチン研究などバイオ産業の集積も進んでいる。また、農業産出額が全国トップクラスと福岡県内最大の農業生産都市でもある。さらに、市内には大学、短大、専門学校が集積し、学生の多い街でもある。



平成17年の1市4町による合併により、それまでの田主丸町・吉井町・浮羽町の3町で構成されていた浮羽郡から田主丸町は久留米市となり、市の東部へ位置している。田主丸町の面積は50.99km²であり、平成28年6月1日現在で人口19,713人となっている。

田主丸町は、北に筑後川、町の中心部を巨瀬川が還流し、南に耳納連山が連なる果樹栽培が盛んな町である。

耳納北麓エリアは古くから果樹栽培が盛んであり、 空前のブームとなった夏みかんの苗木づくりをきっか けに、本格的な苗木栽培が始まり、新しい品種が苗木



業者によって次々と争って栽培されて全国へと送られていき、現在、田主丸町の柑橘苗木の全国シェアは、今や8割を占める一大産業となっている。

また、今から300年前の元禄年間、藩の財政建て直しに始まった植木栽培は、ハゼ、桐、桑などからスタートし、現在では山林苗、果樹苗、庭園樹、緑化樹と発展しており、栽培面積は約800~クタール、800種に及び、一大名産地として全国にその名を轟かせている。

このように田主丸町は植木・苗木栽培が盛んであったこともあり、昭和30年代には地元の苗木

業者が巨峰苗を作り出し、巨峰狩りはレジャーとして空前のブームとなるなど、全国初の「観光農園ぶどう狩り」が誕生していった。それから現在においては、ぶどう狩りを中心としたフルーツ狩りを目的とした観光客も多く訪れており、耳納北麓エリアには、史跡、ワイン工場、柿、葡萄、いちじくといった観光農園、飲食店等が道沿いに並び、『山苞の道(やまづとのみち)』と名付けられている。

この『山苞の道』は「美しい日本の歩きたくなる道 500選」にも選ばれるなど、観光シーズンには、フルーツ狩りを目的として訪れる観光客が大幅に増えており観光バス利用者のみで見ても平成 26年度の 3, 134人に対し、平成 27年度は 5, 700人と 2, 566人増であり、前年対比 181%となっている。また、国内からだけではなく、外国人観光客も同様に増えており、平成 26年度の 3, 066人に対し、平成 27年度は 4, 209人と 1, 143人増であり、前年対比 137%となっている。







### \*観光バス利用による田主丸フルーツ狩り入込客数\*

	平成 27 年度	平成 26 年度	平成 25 年度	平成 24 年度	平成 23 年度
ぶどう狩り	3,657 人	2,363 人	2,048 人	1,166 人	880 人
柿狩り	2,043 人	771 人	734 人	486 人	672 人
合計	5,700 人	3,134 人	2,782 人	1,652 人	1,552 人

(公益財団法人久留米観光コンベンション国際交流協会調べ)

### \*外国人観光客による久留米市フルーツ狩り入込客数\*

	平成 27 年度	平成 26 年度
ぶどう狩り	1,365 人	1,050 人
柿狩り	1,286 人	995 人
いちご狩り	1,518 人	937 人
その他	40 人	84 人
合計	4,209 人	3,066 人

(公益財団法人久留米観光コンベンション国際交流協会調べ)

さらに田主丸町にはダイハツ九州株式会社の久留米工場が平成20年8月に完成し操業を開始。 平成25年5月には工場を増設し、生産能力増強により、更なる雇用を生み出している。ダイハツ 九州株式会社の工場など自動車関連企業の立地が進む吉本工業団地の隣接地域に、自動車部品メー カーなどを誘致する新産業団地の造成が計画されており、部品を効率よく現地調達することで、研 究開発から生産まで担う拠点を強化し、新たに「自動車の街・久留米」をアピールする狙いがあり、 今後も更なる雇用拡大にもつながるものと思われる。

しかしながら、雇用の拡大はそのまま田主丸町内の人口増に直結することはなく、田主丸町は久留米市内においても人口減少が著しい地域となっており、久留米市に編入合併する直前の人口は21、082人であったが、平成28年6月1日現在で19、713人となっている。

実際、田主丸町外に居住している工業団地の就労者も多く、田主丸町内の空き店舗問題や日常の買い物等での不便さによる町の魅力度の低下などが影響し、工業団地の雇用が田主丸町の人口増には直接に繋がっていないものと思われる。

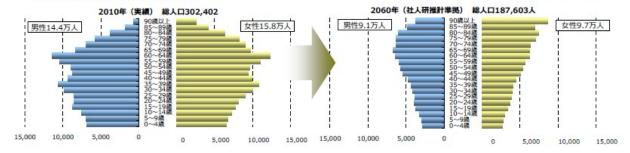
また、人口指数について、久留米市全体と比較しても、年少人口指数が低く、老年人口指数に至っては10.6ポイントも上回っているという状態である。

久留米市よりも遥かに人口減少、人口構造の高齢化が進む中、田主丸町における地域経済の衰退 は深刻な問題となることが予想される。

	年少人口指数	老年人口指数
久留米市全体	23.3 ポイント	40.7 ポイント
田主丸町	21.2 ポイント	51.3 ポイント

#### 久留米市の人口ピラミッドの変化

※社人研:国立社会保障・人口問題研究所のこと



「人口が減る」「人口構造が高齢者にシフトする」などの人口の変化は、地域経済の縮小、商業・教育・医療・福祉・交通など日常生活に必要なサービスの低下、産業における労働力の不足、扶助費の増加など多面的に影響を与えることが懸念される。

田主丸町の商工業者を見てみると、商工業者数が626事業所、田主丸町商工会会員数396事業所であり、当会における組織率は63.25%である。当会会員における小規模事業者が占める割合は92.67%、さらに小企業者に絞ってみても88.13%となり非常に高い割合となっている。

田主丸町内商工業者数に対する小規模事業者数、小企業数の割合は当会会員における割合から見ても、小規模事業者、小企業者が占める割合はかなり高くなっているものと思われ、田主丸町の今後の経済を支えるにあたっては、小規模事業者、小企業者の継続的な発展が不可欠となる。

# \*商工業者数・商工会会員数及び会員数に対する小規模事業者数・小企業数\*

(平成28年4月1日時点)

	区分	建設業	製造業	卸· 小売業	宿泊· 飲食業	サービ ス業	その他	合計
田丁月	<b>为商工業者数</b>	66 (10.5%)	55 (8.8%)	201 (32.1%)	87 (13.9%)	75 (12.0%)	142 (22.7%)	626 (100%)
商	工会会員数	57 (14.4%)	35 (8.8%)	170 (42.9%)	45 (11.4%)	59 (14.9%)	30 (7.6%)	396 (100%)
	(うち) 小規模事業者数	55 (15.0%)	32 (8.7%)	158 (43.1%)	45 (12.2%)	59 (16.1%)	18 (4.9%)	367 (100%)
	(うち) 小企業数	47 (13.5%)	23 (6.6%)	158 (45.2%)	45 (12.9%)	58 (16.6%)	18 (5.2%)	349 (100%)

(町内商工業者数:「平成24年経済センサス活動調査」より)

田主丸町の小規模事業者における現状を把握する場合、商店街などの【中心部エリア】と山間部の【耳納北麓エリア】に大きく二極化しており、経営環境も大きく異なる。

【中心部エリア】については、地域内の住民を対象とした個店が並んでいるが、地域内における人口減少、人口構造の高齢化が進んでいる影響から活気が失われつつある。(※下図参照【赤色エリア】) それに対し、【耳納北麓エリア】は、観光客が年々増加傾向にあり、観光客を対象とした個店も増えており、これからも発展が見込まれるエリアとなっている。(※下図参照【緑色エリア】)

また、JR田主丸駅の南側から耳納北麓エリアへと続く道路に沿って新興住宅地が形成されつつある。(※下図参照【黄色エリア】)

新規創業についても、さほど多い地域ではないものの、近年は、この【耳納北麓エリア】を中心とした飲食店などの開業も見受けられる。業種によっては、FCの親会社や取引業者が創業計画書を策定し計画書を持参してくる場合もある。



\*エリア分け説明図\*

【中心部エリア】【耳納北麓エリア】のどちらのエリアにでも共通した傾向として、多くの小規模事業者は消費者の立場に立ち買い手の必要とするものを提供するというマーケットインの考え方の浸透が遅れている。特に【中心部エリア】において、その傾向が強く見られる。

また、小規模事業者においては、外部に対する情報発信の構築ができていない事業所も少なくない。なかでも、ITを活用した新たな販路開拓については、外国語を含むホームページを立ち上げるための資金や知識、人手不足、何から手をつけて良いかわからないという問題から導入には至っていないケースが見受けられる。【耳納北麓エリア】にとっては、今後の観光客の取り込みなどに必要性が一層高まると考えられる。

### ◆田主丸町商工会の支援の現状◆

当会では、二極化が進んでいる現状を把握しつつも、エリアに応じた支援体制の構築ができていなかった。本来であれば、二極化が進み経営環境が異なることから、エリア毎の必要性に応じた地域経済動向や需要動向の調査を行い、それに基づき、経営状況の分析、事業計画の立案、実行、フォローアップ支援を行うことが商工会としての役割であると言える。

しかし、職員間での情報共有やその仕組みの構築が不足し、それによる支援能力の均一化が遅れていることや、支援を行うための他機関と連携体制が図られていなかったことから、環境変化により生じてくる多岐にわたる経営課題へ十分に対応することができていない。

具体的には、以下のようなことが挙げられる。

- ①巡回訪問や窓口相談において得た地域における経済動向について、それらを当会独自での分析や活用が不十分で、職員間における情報共有の仕組みも内部で構築できていない。
- ②金融、税務、労務等の支援は、書類提出のための事務が支援の中心となっており、そこで得たデータや情報を分析し総合的な観点から支援に活かすまでは至らず、職員のスキルや経験に基づいた支援となっている。
- ③創業については、創業相談が頻繁にある地域ではないことと久留米市が創業塾を実施していることもあり、当地区で一堂に会して実施する創業セミナーは難しく現状においては実施していない。
- ④町全体の高齢化が深刻であるのと同様に、小規模事業者自身の高齢化も進んでいる。その理由として、後継者がいないという問題があるが、当会においては、現状、職員による知識の範囲内でのアドバイスに留まっており、根本的な解決策を提案するには至っていない。
- ⑤これまでインターネット上で得られる情報を活用した支援や需要動向調査を活用した支援 を実施してきておらず、マーケットインの浸透を図る支援が十分ではない。
- ⑥商談会・展示会の出展については、当会からの情報発信体制が構築されておらず、小規模事業者が希望する情報の提供に至っていないケースが見受けられる。
- ⑦情報発信力を高めるための IT の講習も座学が中心で実用に至らないケースも少なくない。

今後は、小規模事業者に対する商工会の役割を再認識し、支援能力の向上を図ることが必要となると考えている。

### 2. 小規模事業者を取り巻く課題

◆小規模事業者を取り巻く課題◆

課題1:小規模事業者の経営基盤強化

それぞれのエリアに応じた経営基盤強化を図るための個社支援を拡充させて実施していくこと が課題である。

【中心部エリア】では、地域住民を中心としたニーズに基づき、地域の消費者が買い物をしたくなる品揃え・店舗環境・接客サービスの基盤を強化していく個店づくりが課題と言える。同時に第二創業や事業承継を行い、これ以上の空き店舗を増やさないことが課題である。

【耳納北麓エリア】では、観光客が多く訪れる地域であることから観光客需要を取り込むために 新商品の開発、新サービスの提供、情報発信など新たな取り組みを拡充することが課題である。

【新規創業者】については、開業予定地に応じた支援策を講じることで継続的に事業が発展することが課題である。

### 課題2:人口減少と人口構造の変化に対応した町づくりによる地域経済の活性化

田主丸町の現状においても挙げたように久留米市全体と比較しても田主丸町の人口減少は加速 度的に進み、人口構造の高齢化も深刻なものとなっている。田主丸町内の小規模事業者においても 事業主自身の高齢化、町内の人口減少、顧客の高齢化による買い物客の減少を理由に廃業する事例 も多く見受けられる。

そこで、イベント開催等の一過性のものではなく、商店街などの中心部に多く見られる空き店舗問題の解決をはじめ、観光需要を取り込むための体制作り、新規創業者の支援体制の構築など、個社支援を進めていくことでそれを長期的な地域経済活性化へいかに繋げていくことができるかが課題となる。

### 課題3:小規模事業者に対する商工会の支援力向上

これまで近隣の商工会やその他の支援機関との連携は常時図られ、経営支援に関するノウハウや支援策についての情報交換は行われていたものの、小規模事業者への経営支援の内容は多岐にわたるため、既存の連携先との連携強化、新たな連携先との関係構築を図るとともに、職員間でバラつきが生じていた経営支援能力の底上げ、均一化を図るための取り組みを実施し、幅広い知識と連携体制で総合的な経営支援を行うことができるかが課題となる。

# 3. 小規模事業者の中長期的な振興のあり方と目標・方針

#### ◆久留米市の総合戦略◆

日本の人口減少は今後加速度的に進むとされており、特に地方においては、「人口減少が地域経済の縮小を呼び、地域経済の縮小が人口減少を加速させる」という悪循環の連鎖が懸念される。

そこで久留米市では、この悪循環を断ち切り、地方において「しごと」と「ひと」の好循環を確立して「まち」に活力を取り戻すことで、人口減少に歯止めをかけ、活力ある地域社会を維持する取り組みを行う。

久留米市の「まち・ひと・しごと創生」は、人口減少の克服と、人口減少・超高齢社会に対応した都市づくりをあわせて行うことにより、将来にわたって持続可能な地域社会を形成することを目指している。この目指すべき将来の方向性を踏まえ、久留米市人口ビジョンの事業を展開するにあたり、「キラリ政策パッケージ」と銘打ち、4つの事業群を設け、地域の強みを活かした取り組みを実施することとしている。

#### \*久留米市が掲げる「キラリ政策パッケージ」の概要\*

### ①耳納北麓(職遊一体型) グリーンアルカディア創生パッケージ

自動車関連産業の集積や豊かな自然、果樹を中心とした農作物などの魅力的な資源を活用し、更なる産業の集積や観光の振興を進めるとともに、産業団地や観光の交通アクセスの強化を図る新駅の設置に取り組むなど、高良山から市東部一帯をみどりの中での職・遊・交流エリアとして創生する。

### ②雇用・就業応援パッケージ

製造業、サービス業、農業など多様な産業が集積する久留米市での就業・創業を希望する人への支援や、市内5つの高等教育機関をはじめ、久留米市で学ぶ学生の地元就職を促進する。あわせてワーク・ライフ・バランスの推進支援や女性の活躍促進など、男女ともに多様な働き方が選択でき、能力を発揮できる環境の実現を目指す。

### ③移住・定住安心サポートパッケージ

UIJターンを希望する人に対し、移住後に至るまでの一貫したきめ細かな支援や、空き家を活用して新たな生活を始めるための支援を行う。また、安心して子育てができ、文化・芸術・スポーツを通じた心豊かな暮らしが実現できる環境づくりを進める。

### ④オール久留米で観光客獲得パッケージ

筑後川をはじめとした豊かな自然や、市内に集積する酒蔵など、久留米市ならではの魅力ある資源を最大限に活かし、国内外からの観光客の誘客や、恵まれた交通アクセスと新たに整備する久留米シティプラザや久留米総合スポーツセンター内の施設を活用したMICEの誘致に取り組む。また、民間の知恵とノウハウによる観光振興を図るため、官民連携の観光事業の推進組織を設置する。

#### ◆小規模事業者の中・長期的な振興のあり方◆

二極化が進む【中心部エリア】と【耳納北麓エリア】において、それぞれのエリアに応じた<u>個店としての魅力アップを図り、【中心部エリア】においては住みやすい町づくり、【耳納北麓エリア】については観光客が満足する町づくりを行う</u>ことで、田主丸町における人口減少に歯止めをかけ、それが地域経済の活性化に繋がるという好循環を生み出す仕組みを構築していく。

久留米市では、人口減少の克服と、人口減少・超高齢社会に対応した都市づくりをあわせて行うことにより、将来にわたって持続可能な地域社会を形成することを目指し、様々な施策を打ち出している。

同じように田主丸町の人口減少、人口構造の高齢化の問題を捉えた場合、それらが久留米市以上に加速度的に進んでいるという現状の中、久留米市の施策を活用するとともに、当会として小規模事業者の中・長期的な振興のあり方を検討する必要がある。

田主丸町における人口の減少、人口構造の高齢化の問題は前述したとおりであるが、ダイハツ九州株式会社の久留米工場が完成、操業し始めたことをきっかけに更なる新産業団地を造成し、自動車部品メーカーなどを誘致する計画があることから雇用機会については更なる拡大が見込まれる。今後は雇用の増加を田主丸町への定住に繋げていく取り組みを実施する必要がある。そのために【中心部エリア】を始めとする魅力ある町づくりの取り組みが必要となる。

また、【耳納北麓エリア】についても国内外を問わず、フルーツ狩りを目的とした観光客は年々増加傾向にあり、今後の発展が見込まれるエリアとなっており、フルーツ狩りに訪れた観光客に対する新たな商品やサービスの開発を進めるなど、観光客の満足度を上げていく取り組みが必要となる。

今後、田主丸町の人口の減少、人口構造の高齢化の問題を解決し、田主丸町の経済を活性化させるためには、地域の消費者が集う商店街等の町の【中心部エリア】、観光客が多く訪れる【耳納北麓エリア】の二極化しているエリアそれぞれ消費者が求めるニーズは異なることから、そのニーズを把握し、個店がそのニーズに合った商品の提供、サービスの提供を実施することで特色を出し、魅力ある個社づくりからも町づくりを行うことが不可欠である。

商工会に求められる役割は、地域経済の中心となる小規模事業者の経営力向上に対する支援であると考えている。個店それぞれの経営基盤の安定を高め、地域全体の振興を図り地域経済の活性化につなげることで、住みやすい町づくりの一端を担う。そのためには、一過性の支援ではなく、地域の支援機関と連携を取り、多面的な視点から継続的に伴走型支援を行う。

### ◆目標と方針◆

<u>目標1:小規模事業者の経営基盤強化のための個社支援</u>(※課題1に対応) 「方針〕

①地域の経済動向調査、②経営状況の分析、③事業計画策定支援、④事業計画策定後の実施支援、⑤需要動向調査、⑥新たな需要の開拓への寄与について、(1)商店街等の空き店舗問題を抱える【中心部エリア】、(2)観光需要の拡大により発展が見込まれる【耳納北麓エリア】のエリア分けに加え、(3)新規創業・第二創業(事業承継)予定者の【新規創業者】の3つに分類し、エリアに応じた内容により個社支援を実施する。

「内容]

# (1) 商店街等の空き店舗問題を抱える【中心部エリア】への個社支援

田主丸町の人口減少、人口構造の高齢化は、地域内の消費者を対象としている商店街等の中心部エリアについては深刻な問題である。そこで地域経済動向や需要動向を調査分析し、それぞれの個店における経営状況の分析を踏まえ、事業計画策定ならびに実行支援を行うことで、これからの消費者ニーズに合った魅力ある個社づくりを行うことで経営基盤の強化を図る。

(2) 観光需要の拡大により発展が見込まれる【耳納北麓エリア】への個社支援

観光需要動向調査を実施し、個社における経営状況の分析を踏まえ、事業計画策定ならびに実行支援を行うことで観光客のニーズを捉えた新たな事業展開や商品開発などの支援を行うことで経営基盤の強化を図る。

(3) 新規創業・第二創業(事業承継)予定者【新規創業者】への個社支援

地域経済動向や需要動向を調査分析し提供することで、より実現性が高い創業計画書 策定ならびに実行支援を行う。このことにより、持続性・経営力のある小規模事業者を育 てる。

また、併せて、事業主自身の高齢化も進んでいることから、事業承継問題に対しても、 これ以上の空き店舗を増やさないための支援策を講じ、スムーズな事業承継を行う。

# <u>目標 2:人口構造の変化に対応した町づくりと地域資源活用による地域経済活性化(※課題 2</u>に対応) 「方針〕

久留米市の人口ビジョンの目指すべき将来の方向性を踏まえた「キラリ政策パッケージ」の施策を活用するとともに、他機関との連携を図りながら、【中心部エリア】においては「住みやすい町づくり」、【耳納北麓エリア】においては「観光客が満足する町づくり」を行い、個社支援の発展型として「まち・ひと・しごと創生」事業に取り組むことで地域経済の活性化へと繋げる。「内容」

(1) 【中心部エリア】の創業・第二創業支援ネットワーク構築での空き店舗対策による住みやすい町づくり

田主丸町の商店街はJR田主丸駅や国道には面しておらず、その立地環境により観光客や地域外からの需要はあまり見込めず、近隣住民の買い物の場となっている。

田主丸町の抱える課題である人口減少と人口構造の高齢化の影響から商店街には空き店舗が目立ってきており、空き店舗対策として、久留米市の施策活用や他機関との連携、地域の不動産業者との連携を図り、創業者を増やすことでの空き店舗への入居、さらには既存の個店についても、事業主の高齢化が進み廃業へと至らないようにするため、第二創業(事業承継)のための個社支援を実施し、これ以上の空き店舗を増やさない取り組みも併せて行う。これらの空き店舗対策により魅力アップを図ることで住みやすい町づくりを形成し、人口減少と人口構造の高齢化に歯止めをかけることで地域経済の活性化へと繋げる。

(2) 【耳納北麓エリア】の自然の恵みを活かした観光客満足度向上

田主丸町では、フルーツ狩りを目的とした観光客が年々増加傾向にある。そこで、田主丸町を訪れる観光客の満足度を高めるための取り組みとして地域資源を活かした田主丸町産の農作物による6次産業化の支援を行う。また、併せて外国人観光客も増加傾向にあることから、インバウンド関連の対策が進んでいない小規模事業者に対して個社支援を行い観光客の満足度を高めることで地域経済の活性化へと繋げる。

### <u>目標3:他の支援機関との連携と職員の資質向上による支援体制の構築</u>(※課題3に対応) 「方針〕

目標1で掲げた「小規模事業者の経営基盤強化」ならびに目標2で掲げた「人口構造の変化に対応した町づくりと地域資源活用による地域経済活性化」の実現に向け、他の支援機関との連携強化、新たな連携先の構築を図り、併せて職員の資質の向上を図る。さらに支援ノウハウ

について職員間で情報を共有できる仕組みを構築する。
[内容]
小規模事業者への個社支援を行い、魅力ある個店を生み出すことが長期的な地域経済の活性
化へと繋がる。そこで、既存の連携先との関係強化、新たな連携先の構築を図り支援ノウハウ
の情報共有を行うとともに、職員間でバラつきが生じていた経営支援能力の底上げ、均一化を
図るための取り組みを実施し、幅広い知識と連携体制で総合的な経営支援を行う。

# 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29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
- I. 経営発達支援事業の内容
- 1. 地域の経済動向調査に関すること 「指針③]

### ◆目的◆

これまでは、巡回訪問や窓口相談において、地域における経済動向の把握は行ってきたが、それを分析することはなく、他団体が提供するデータについても情報を確認する程度に留まっていた。

さらに、他団体が提供する地域経済動向調査結果については、全国、福岡県、久留米市の情報が 主であり、田主丸町は久留米市の一部であり単独の行政区ではないことから田主丸町に特化した調 査結果が把握しづらいという問題もあった。

それに加え、田主丸町の地域性は商店街など空き店舗問題を抱える【中心部エリア】と観光需要の拡大により発展が見込まれる【耳納北麓エリア】に大きく二極化しており、それに伴い経営環境も大きく異なる。また、【新規創業者】については、どこのエリアで創業するかによって経営環境が大きく変わってくるため、それぞれのエリアに応じた地域経済動向調査が必要となる。

そこで、他団体が提供するデータによる<u>「マクロ的視点による調査・分析」</u>の実施に加え、当会独自で田主丸町に特化した地域経済動向調査ならびに金融動向調査による<u>「ミクロ的視点による調査・分析</u>」を実施する。

### ◆今後の事業内容◆

【マクロ的視点による調査・分析】

行政・他団体の提供するデータの収集・整理・分析の実施<拡充事業>

### [調査目的]

全国、福岡県、久留米市における経済動向を客観性のある数値として把握することで外部環境の変化にも対応した事業計画、販売計画の立案に活用する。

#### 「調査項目」

景気の動向、雇用状況、資金繰り、観光客入込数推移、人口動態

### [調査期間]

年1回(7月に実施)

### [調査対象]

#### (景気の動向)

- 福岡県商工会連合会が実施している「小規模企業景気動向調査」
- 全国商工会連合会が実施している「小規模企業景気動向調査」
- ・九州経済産業局が発行する「最近の管内経済動向」

### (雇用状況)

- ・久留米公共職業安定所が毎月発行する「南部地域ハローワーク業務月報」
- ・ 久留米公共職業安定所が毎月発行する「雇用情報」

#### (資金繰り)

- 福岡県信用保証協会が発行する「信用保証利用企業動向調査」
- ・地元金融機関が発行する情報誌

#### (観光客入込数推移)

- ・㈱日本統計センターが提供する市場情報評価ナビ「MieNa」
- ・まち・ひと・しごと創生本部事務局が提供する地域経済分析システム「RESAS」

#### (人口動態)

- 福岡県が提供する「ふくおかデータウェブ」
- ・ 久留米市が発行する「久留米市統計書」

### [調査方法]

上記の項目について必要な内容を選定し、整理、分析を行うことで活用する。

### 【ミクロ的視点による調査・分析】

田主丸町における地域経済動向調査の実施<新規事業>

#### 「調査目的〕

行政、他団体が提供するデータでは、全国、福岡県、久留米市の情報は比較的容易に得ることができるが、田主丸町に特化したデータを得ることが難しいため、当会独自の調査を実施することで、田主丸町の地域経済動向をエリア毎に把握ができ、福岡県や久留米市と地域内における小規模事業者との景況感等の比較を行うことで、今後の事業計画、販売計画の立案に活用する。

### 「調査項目]

【中心部エリア】 【耳納北麓エリア】 それぞれのエリアにおける業種毎の小規模事業者の景況 感、経営上の課題、雇用状況、資金繰り、設備投資状況、支援ニーズ

### [調査期間]

年1回(9月に実施)

### 「調査対象]

【中心部エリア】…小売業、飲食業、サービス業(各業種5事業所ずつ)

【耳納北麓エリア】…小売業、飲食業、サービス業(各業種5事業所ずつ)

※建設業、製造業、卸売業は、エリアによって需要動向が異なることがないため、エリアを 問わず各業種5事業所ずつの調査を実施する。

# [調査方法]

当会独自で作成する<u>小規模事業者景気動向調査シートを活用</u>し、【中心部エリア】【耳納北麓エリア】ならびに各業種に応じて、集計、分析、データ化する。

### 金融懇談会 (※1) における地域金融動向調査の実施<拡充事業>

#### 「調査目的〕

金融動向調査についても同様に福岡県、久留米市での調査結果が主であり、田主丸町に特化した金融動向調査結果を把握することは難しい。

そこで、田主丸町に支店を有する金融機関に対して独自で金融動向調査を実施し、田主丸町の金融動向における現状と今後の予測について把握し、小規模事業者に対して調査結果を踏まえた事業計画策定を行い、設備投資計画、資金繰り等に活用する。

# [調査項目]

金融動向における現状と今後の予測

#### 「調査期間〕

年1回(11月に実施)

### 「調査対象]

田主丸町に支店を有する金融機関

(㈱福岡銀行 田主丸支店、㈱筑邦銀行 田主丸支店、とびうめ信用組合 田主丸営業部) [調査方法]

意見交換会、勉強会は既存内容として実施されているが、意見交換会を行うための資料として、事前に金融懇談会に参加する金融機関に対して、金融動向について、**発表する内容を書面にて書き出してもらい**、各担当者の今後の見通しを記してもらうことで、当会における判断や分析を加え、**議事録としてデータ化**する。

(※1) 金融懇談会とは、年に一度開催し、田主丸町の現状における意見交換ならびにその時々に合ったテーマ を設け勉強会を実施し情報収集を行っている。

### ※金融懇談会の参加者

- ・田主丸町に支店を有する金融機関(㈱福岡銀行 田主丸支店、㈱筑邦銀行 田主丸支店、とびうめ信用組合 田主丸営業部)より支店長、担当職員
- ・田主丸町商工会より正副会長、金融委員、商工振興委員、経営指導員

### ◆結果の活用方法◆

- (1) 収集・分析した結果をデータ化することで職員間でも情報の共有ができ、巡回訪問ならび に窓口相談の際に情報の提供を行い、小規模事業者の今後の事業計画策定、販売計画策定時 に活用する。
- (2) 田主丸町商工会ホームページにおいて収集・分析した地域経済動向の調査結果をエリア別、業種別に掲載することで地域の小規模事業者に情報提供を行う。
- (3) 行政における会議や金融懇談会を開催する際に分析した結果を基に説明することで今後の支援策、施策を検討する際の資料として活用する。

### ◆目標◆

内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
地域経済動向調査 回数 (7月に実施)	1回	1回	1回	1回	1回
田主丸町経済動向 調査回数 (9月に実施)	未実施	1 回	1回	1回	1 回
金融動向調査回数 (11 月に実施)	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
ホームページによ る情報提供回数 (年3回提供)	未実施	3 回	3 回	3 回	3 回
調査結果提供事業所数	未実施	400 事業所	450 事業所	500 事業所	550 事業所

(※現状は平成27年度実績数)

# ◆本事業による効果◆

小規模事業者が事業計画を策定する際に経験や過去の実績だけに捉われず、各エリアに合った経済動向調査結果を踏まえたものとすることができ、日々変化する外部環境にも対応し、今後の経営基盤強化に寄与するものとなる。

# 2. 経営状況の分析に関すること 「 指針① ]

# ◆目的◆

小規模事業者において、財務状況の把握、経営状況の把握、分析を行う機会は少なく、当会においても小規模事業者から金融、財務、労務等の相談を受けてはいるものの、その相談に対する回答が中心となり、経営状況の分析を行ったうえで支援に活かす体制までは構築されていない。

経営分析を行うに当たって、同業種でもエリアによって対象となる顧客が違うなど経営環境が異なることから個社に対しての経営分析支援を行っていく必要がある。

そこで、個社の強みを活かすために知的資産を掘り起こし、課題を早期発見するための経営分析をはじめとし、財務面、労務面からも分析する体制の構築を図り、さらには外部環境も含めた分析を行うことで、迅速な課題解決による経営基盤強化のための支援を実施する。

# ◆今後の事業内容◆

### 【定性的分析】

知的資産と経営課題を発掘するための経営分析シートの活用<新規事業>

# [分析目的]

小規模事業者に対する個社支援を実施するために、競争力の源として、人材、技術、技能、知的財産、組織力、ネットワークなど、財務諸表には表れてこない『知的資産』を発掘し、同時に経営課題も早期に見つけ、それを「見える化」する。この内部環境の把握に加え、外部環境として、地域経済動向、需要動向調査結果を踏まえることで<u>SWOT分析</u>を行い、事業計画策定へと繋げ、将来的な業績の向上に結び付ける。

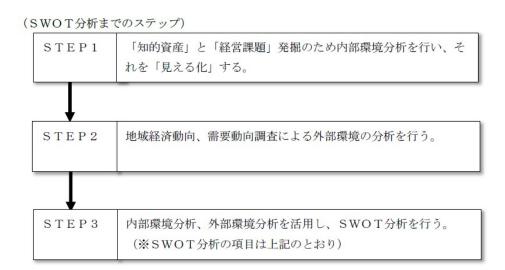
### [分析対象]

経営戦略の立案、経営課題の発見、業務改善案の策定を要する小規模事業者 [分析項目]

分類 I	分類Ⅱ	分類Ⅲ
	経営者	<ul><li>・事業意欲</li><li>・危機管理能力</li><li>・経営方針・経営計画</li><li>・マネジメント能力</li></ul>
rt-1 477 rm-144	組織風土	<ul><li>・満足度</li><li>・意欲</li><li>・教育環境</li><li>・人材</li></ul>
内部環境	業務	<ul><li>・設備、資産</li><li>・製品、サービス</li><li>・技術、ノウハウ</li><li>・販売、マーケティング</li></ul>
	財務 (※後述定量分析参照)	<ul><li>・収益性</li><li>・生産性</li><li>・健全性</li><li>・成長性</li></ul>
	マクロ環境	<ul><li>・価値観、ライフスタイル</li><li>・人口動向</li><li>・法律や政治の動き</li><li>・経済の動き</li></ul>
外部環境 (※前述のI −1 や 後述のI −5 参照)	市場	・市場規模、成長性 ・商品価格 ・規制緩和
	顧客	・需要の把握 ・トレンドの変化
	競合	<ul><li>・競合他社の存在及び動向</li><li>・新規参入、撤退</li><li>・代替品、模倣品の発生の可能性</li></ul>

#### [分析方法]

「強み」と「経営課題」の内部環境の把握を行い、それを「見える化」し、地域経済動向、需要動向調査結果によって得られる外部環境を加味したSWOT分析を実施することで、小規模事業者が知的資産経営の実践できるよう結び付け、業績の向上へと繋げる。



### 【定量的分析】

ローカルベンチマーク導入による経営分析の実施<新規事業>

#### 「分析目的〕

小規模事業者の企業の状態を把握することで、今後の支援策を講じるための基本的な枠組みとし、経営状態の変化を敏感にキャッチすることで早期の支援に繋げる。

#### 「分析対象〕

- ・経営戦略の立案、経営課題の発見、業務改善案の策定を要する小規模事業者
- ・決算内容の分析を希望する小規模事業者

### 「分析項目]

売上高増加率、営業利益率、労働生産性、有利子負債倍率、営業運転資本回転期間、 自己資本比率

#### 「分析方法〕

経済産業省が企業の健康診断ツールとして提供する<u>ローカルベンチマークを活用</u>し、分析項目に関する各項目を入力し、小規模事業者の経営状態を把握する。

### 中間決算導入による経営分析の実施<新規事業>

### 「分析目的]

これまでは確定申告時における年1回の決算内容の把握しかできておらず、期中においては記帳指導が中心となっていたが、新たに**中間決算を導入**することで、期中でも経営状況を把握することができる仕組みを構築する。中間決算を導入するにあたって、<u>過年度分と比較できる損益計</u>算シートを作成し、単年ではなく、過年度分も加味した経営分析を行う。

#### 「分析対象]

青色申告会委託事業者(※非会員事業所も対象)

#### [分析項目]

売上高、仕入高、売上総利益、売上総利益率、経常利益、経常利益率、所得金額 「分析方法」

小規模事業者自身が記帳している帳簿、当会にて記帳代行している帳簿を基に当会にて作成し

た損益計算シートを活用し、分析項目についてグラフを用いて過年度分との比較を行う。

### 労働保険事務による経営分析の実施<新規事業>

### [分析目的]

小規模事業者の労務面における課題として、人材の不足、従業員の定着化が挙げられる。 当会において労働保険事務として、雇用保険の取得喪失手続き、年度更新の際の雇用保険に係 る賃金の報告等により労務面からの現状の把握はできていたが、手続きのための事務処理が中心 となっていたため、この把握している情報を基に**過年度分、業界との比較による経営分析**を行い、 労務面から課題を把握し解決を行うことで従業員の定着化、雇用の促進へと繋げる。

### 「分析対象]

労働保険事務組合委託事業者(※非会員事業所も対象)

### 「分析項目〕

従業員の定着度、賃金支払状況の推移

### 「分析方法]

雇用保険資格取得喪失手続きや年度更新事務において取得した情報をデータにて管理し、過年度分との比較、同業他社との比較を行う。

#### ◆結果の活用方法◆

SWOT分析による定性的分析、ローカルベンチマーク、中間決算、労働保険事務による定量的分析を実施することにより、その分析結果を個社へ提供することで、小規模事業者自身が自社の強みや経営上における課題を認識し、これらを踏まえた事業計画策定の重要性を理解してもらうことで、今後の継続的な個社支援へと繋げる。

また、経営課題を抽出した際に専門的な課題が生じた場合には、専門家派遣制度の活用、各専門機関との連携を図り、経営課題解決のサポートを実施する。

#### ◆目標◆

内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
経営分析シート活 用による分析事業 所数	未実施	2 事業所	4 事業所	7 事業所	10 事業所
ローカルベンチマ ーク導入による分 析事業所数	未実施	2 事業所	4 事業所	7 事業所	10 事業所
中間決算導入によ る分析事業所数	未実施	10 事業所	12 事業所	15 事業所	20 事業所
労働保険事務による分析事業所数	未実施	10 事業所	12 事業所	15 事業所	20 事業所

(※現状は平成27年度実績数)

### ◆本事業による効果◆

分析結果を小規模事業者に提供することで、自社の「強み・弱み」を改めて再認識し、強みを活かした経営戦略の立案、弱みを把握することでの業務改善に繋げることができる。また、当会においても、これらの分析結果を活用し、今後の更なる個社支援へと繋げることができる。

### 3. 事業計画策定支援に関すること [ 指針② ]

#### ◆目的◆

小規模事業者において、新規創業時、継続的に事業を営んでいる者を問わず、事業主の頭の中に は漠然とした売上目標やアイディアはあるものの、それを具体的に書面に落とし込むまでには至っ ていないケースが多く見受けられる。

しかしながら、小規模事業者が継続的に発展し続けるためには、日々変化する経営環境にも対応 したビジネスモデルの構築が不可欠である。

そのため、地域経済動向調査による市場動向、経営分析による自社の強み、需要動向調査による 消費者ニーズ等、総合的に踏まえた事業計画策定支援を実施することで、持続性・経営力のある小 規模事業者を育てる。

#### ◆今後の事業内容◆

### 事業計画書策定支援体制の確立<新規事業>

#### 「支援対象」

経営分析を実施したうえで事業計画策定を希望する小規模事業者 単年度の計画、3ヶ年の中期計画、経営改善計画が必要な事業者(※柔軟に対応) 「支援内容」

# <u>当会で職員間統一の事業計画書策定フォーマットを作成し、フォローアップ時まで活用できる</u> 内容とし、計画策定から四半期毎のフォローアップまで一貫した支援を図る体制を確立する。

これまで当会では事業計画書策定のための統一フォーマットを持ち合わせておらず、定型の書式がある経営革新計画以外の事業計画書策定については、職員間でバラつきが生じていた。

そこで、当会独自でSWOT分析を活かした事業計画書策定フォーマットを作ることで、経営 指導員のみならず経営支援員においても同じレベルで活用でき、**支援体制の均一化を図ることで** 一貫した指導が行えるような体制を構築する。

税務指導、労務指導、その他巡回・窓口指導時において支援ニーズを発掘し、経営分析を実施した小規模事業者に対して事業計画書を策定していく。小規模事業者の求める事業計画書は単年、3ヶ年、経営改善など内容は様々であることから柔軟かつ幅広く対応することで、今後の支援策にも活用していく。

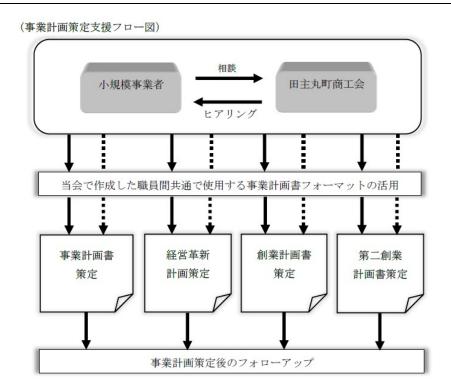
### 経営革新計画策定企業の掘り起こしく拡充事業>

#### 「支援対象]

- ・新商品の開発又は生産を計画している小規模事業者
- ・新役務の開発又は提供を計画している小規模事業者
- ・商品の新たな生産又は販売の方式の導入を計画している小規模事業者
- ・役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動を計画している小規模事業者

# [支援内容]

経営状況の分析を実施したうえで、自社の強みをしっかりと把握したことにより、知的資産を活かし成長を図るための事業計画書作りとして経営革新計画策定に取り組む。日々変化する経営環境の中においても自社の強みを活かした他社と差別化を図った経営を行うことで、継続的に発展し続けることができるよう支援を行う。



## 個別支援による創業計画書策定支援制度の確立<拡充事業>

久留米市は産業競争力強化法に基づき創業支援を実施している。創業に関する様々な疑問・課題を解決するための"始めの第一歩"となるワンストップ相談窓口を設置している。この相談窓口では、相談内容に応じて、支援機関に繋がれ、創業支援を行うものであり、当会として支援できる体制の構築を行う。なお、当会においては創業予定者に対して集団でのセミナー形式ではなく個社支援を実行していく。田主丸町にて創業を計画している創業予定者に対して、創業前からの支援を行うことで継続的に発展できる小規模事業者を育てることができる。

### (1) 創業塾の受講を希望する創業予定者向けの創業支援

# [支援対象]

創業塾を受講する創業予定者

#### [支援内容]

創業予定者が特定創業者として認定を受けるためには久留米商工会議所が主催する創業塾を受講し、さらに久留米商工会議所を通じて個別支援を受けた後、久留米市にて特定創業者としての認定を受けるという流れになっている。

しかしながら、創業塾を受講する創業予定者に対しては、当会において、接点を設ける機会がなく、創業支援を行うことができなかったため、新たに<u>創業塾受講後の個別支援制度を設ける</u>。この個別支援制度を設けることで創業塾受講後のフォローアップを行うことができ、創業前からの支援体制を構築することができる。

### (2) 創業塾の受講を行わない創業予定者向けへの創業支援

#### [支援対象]

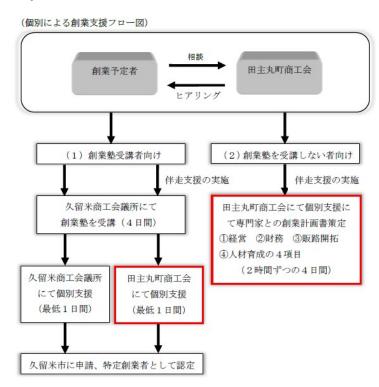
- ・個別での指導を希望する創業予定者
- ・創業塾の受講のタイミングが合わない創業予定者
- ・特定創業者としての認定を特に希望していない創業予定者

#### [支援内容]

既存で開催されている創業塾では決まった日時での開催であり、創業予定者のタイミン

グに合わない場合も多い。

そこで、新たに、当会において、個別で専門家と創業計画書を策定することができる体制を構築する。具体的には、①経営、②財務、③販路開拓、④人材育成と4つの項目に分け、それぞれ2時間ずつ4日間に分けて実施するものである。この個別支援体制を構築することで、創業予定者の相談のタイミングでいつでも創業計画書の策定がスタートでき、スムーズな創業へと繋がる。



第二創業(事業承継)の意識付けと個別相談窓口の設置による事業承継支援<拡充事業> [支援対象]

- ・事業承継の準備を要すると思われる小規模事業者
- ・事業承継を検討している小規模事業者

#### [支援内容]

第二創業(事業承継)については、実際の取り組みが準備段階から5年~10年かかると言われる。

近年、廃業の理由として後継者不在の割合が最も多くなってきており、また、後継者がいる場合でも、一昔前までは、子息・子女による事業承継が大半を占めていたが、現在においては、第3者承継の割合が増加傾向にあることから、早めに取り組むことで廃業を免れる機会が拡大する。

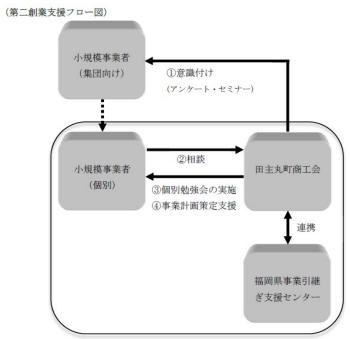
そのため、普段から小規模事業者に対して事業承継を考える意識付けを行っていくことが必要となる。伴走支援ができる商工会でこそ行える支援であると考えている。

意識付けを行う手段として、事業承継に関わるアンケートを実施し、その後、事業承継セミナーを開催する。<u>段階的に意識付けを行い、早めの事業承継の取り組みを促す</u>ことで、当会に設置する個別相談窓口にて受け入れ体制を構築する。

事業和	K継に関するアンケート
間1) 今後の事業運営方針に	:ついてどのようにお考えですか。当てはまるもの
1つに〇をつけて下さ	V <sub>a</sub>
1. 拡大したい	2. 現状を維持したい
3. 縮小したい	4. 廃棄したい→ (同15へ)
間2) ご自身が経営者を引退	した後の責社の事業継続についてどのようにおり
えですか。当てはまる	もの <u>1つに〇</u> をつけて下さい。
1. 事業を継続させた	L's
2. まだ決めていない	→ (H) 1 2 ^)
<ol> <li>事業をやめたい→</li> </ol>	(間15个)
	由として当てはまるもの全てに○をつけて下さい
1. 従業員の生活を守	るため
2. 親族・後継者のた	
<ol> <li>地域・社会に貢献</li> </ol>	
4. 技術・ノウハウを	
5. 事業に将来性があ	
6. 債務・借入金があ	
7. その他 (	)
	いて当てはまるもの <u>1つにO</u> をつけて下さい。
1. 決まっている	2. 決まっていない→ (間8~)
	齢、後継者の年齢をお答え下さい。
(1) 現経営者(貴方)	の年齢 (2)後継者の年齢
	-
	a a
	(貴方) の年齢、後継者の年齢をお答え下さい。
(1) 現経営者(貴方)	の年齢 (2)後継者の年齢
	議
	(次ページへつづく)

個別相談窓口にて相談を受けた案件については、引き継ぎを考えている小規模事業者向けにテーマを設けて事業承継の勉強会を実施するとともに、事業を引き受ける者には事業計画の策定支援を行う。併せて、**福岡県事業引継ぎ支援センターと連携**を図りながら、無料相談の実施や実務支援など、より専門的なアドバイスが実現できるよう取り組む。

事業承継のための意識付け、勉強会の実施、事業計画策定支援、福岡県事業引継ぎ支援センターとの連携を行うことで、事業承継に対する不安を取り除きスムーズな事業承継の実現を促進する。



### ◆目標◆

<u>▼ 日                                   </u>					
支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
事業計画策定事業所 数	13 事業所	14 事業所	15 事業所	16 事業所	17 事業所
経営革新計画策定 事業所数	0 事業所	4 事業所	6 事業所	8 事業所	10 事業所
創業計画策定事業所 数	2 事業所	4 事業所	4 事業所	6 事業所	6 事業所
第二創業(事業承継) 計画策定事業所数	0 事業所	1事業所	1事業所	2 事業所	2 事業所

(※現状は平成27年度実績数)

### ◆本事業による効果◆

地域経済動向調査による市場動向、経営分析による自社の強みや財務内容の把握等、総合的に踏まえた事業計画策定支援を行うことで、予実管理を行い、PDCAによる見直しにより計画性のある経営が可能となる。そのことにより、継続的に発展し続ける小規模事業者を育てる。

### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること [指針②]

#### ◆目的◆

これまでは創業計画書を含む事業計画書の策定支援は行ってきたが、その後については不定期で巡回時や窓口で面談した際に近況を伺う程度に留まっている。

小規模事業者において、創業計画書や事業計画書を策定するだけではなく、今後はその計画に基づき実行していく必要がある。

そこで、小規模事業者が継続的に発展していくためには、計画を実行していく段階で課題が生じた場合に迅速に対応できるよう定期的に計画に対する進捗状況を把握するとともに、課題が生じた場合には迅速に解決できる体制を構築する。

### ◆今後の事業内容◆

事業計画策定後におけるフォローアップ体制の確立<新規事業>

### [支援対象]

事業計画書策定事業所におけるフォローアップ対象者 [支援内容]

# <u>職員間統一の四半期報告フォーマットを活用し、フォロー</u> アップを実施する。

当会独自で作成し職員間共通の書式として使用する事業計画書に併せて、書式の一環として四半期報告書についても作成する。

この四半期報告書については、事業計画書で目標を立てた 四半期毎の損益に対する進捗状況の確認を行うとともに、行 動計画についても、取り組んだこと、改善点等を記載し、次 の四半期に備える書式とする。

この四半期報告書を活用することで、事業計画実行支援として、定期的な進捗状況の確認、課題抽出を行い、迅速な課題解決に向けたフォローアップが可能となる。

また、四半期に一度、報告書に基づき、全職員によるフォ

ローアップ会議を実施する。フォローアップ会議では、小規模事業者の状況を踏まえ、今後の支援策について協議することで経営支援のノウハウの共有を図る。なお、専門的な課題に対しては、各種専門家や関係支援機関と連携し、課題解決を図っていく。

# 経営革新計画策定事業所へのフォローアップ<拡充事業>

#### [支援対象]

経営革新計画策定事業所におけるフォローアップ対象者

# [支援内容]

経営革新計画策定を行うにあたり、中期の事業計画については立案するものの、その後のフォローアップは明確な支援体制が構築されていないことから、職員間統一書式の四半期報告書を活用し、四半期毎の進捗状況把握を行うとともにフォローアップを実施する。推進上で課題が生じた場合は福岡県商工会連合会の支援などにより専門家派遣を検討していく。実行期間が終われば次の計画作りの支援も行う。

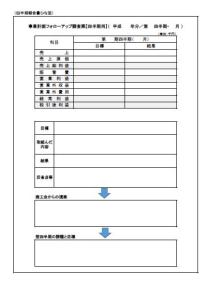
### 創業計画策定者へのフォローアップ<拡充事業>

#### [支援対象]

創業計画書策定事業所におけるフォローアップ対象者

#### 「支援内容】

当会において専門家派遣制度を活用し、個別支援にて創業計画書策定を行った創業者に対して、創業計画書に基づき、**職員間統一書式の四半期報告書を活用**し、四半期毎の進捗状況把握を



行うとともにフォローアップを実施する。併せて、福岡県商工会連合会が実施している創業5年 以内のフォローアップセミナーの受講や専門家による個別相談の実施も活用する。

### 第二創業(事業承継)支援者へのフォローアップ<拡充事業>

#### 「支援対象]

第二創業(事業承継)支援におけるフォローアップ対象者

### [支援内容]

第二創業(事業承継)については、複数年にわたっての支援を要することから福岡県事業引継ぎ支援センターと連携することと併せて、経験のある中小企業診断士を中心に、税理士や弁護士などの各専門家の派遣や取り次ぎ、進捗の確認を行う。その後、当会において、経営者として税務、労務などの必要な知識を身に付けてもらい、スキルを高めてもらうためのフォローアップを四半期毎に実施することで迅速な課題解決に繋げる。

### 小規模事業者経営発達支援融資制度・中小企業経営力強化資金の活用<拡充事業>

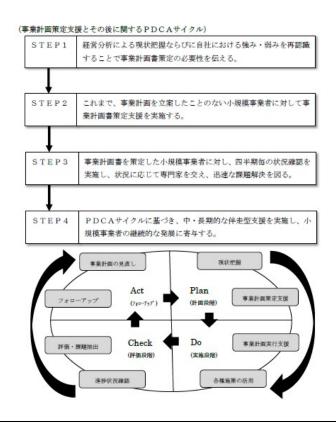
### 「支援対象]

事業計画遂行に当たり金融支援を要する小規模事業者

#### 「支援内容]

事業計画に対するフォローアップを行っていく中で、金融支援を要することとなった場合、策定した事業計画書を活かし、㈱日本政策金融公庫の融資商品である「小規模事業者経営発達支援融資制度」、「中小企業経営力強化資金」を利用する。これらの融資商品は申し込み時の事業計画の策定が要件となっているため策定した事業計画書が活用できる。これら融資商品を活用する際には、職員間統一書式の四半期報告書を活用し、四半期毎の進捗状況把握を行うとともにフォローアップを実施する。

なお、フォローアップを行っていくうえで金融支援が必要となる場合に備えて新たに金融パンフレットを作成し、支援内容に適した金融商品が斡旋できるような体制を構築する。



#### ◆目標◆

▼日倧▼					
項目	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
事業計画策定後フォ ローアップ事業所数	13 事業所	20 事業所	22 事業所	23 事業所	25 事業所
経営革新計画フォロ ーアップ事業所数	0 事業所	6 事業所	7 事業所	10 事業所	13 事業所
創業支援者フォロー アップ事業所数	2 事業所	4 事業所	6 事業所	7 事業所	9 事業所
第二創業支援者フォ ローアップ事業所数	0 事業所	1事業所	2 事業所	2 事業所	3 事業所

(※現状は平成27年度実績数)

### ※フォローアップ事業所数の算定根拠

- ①平成29年度からは、各項目の事業計画策定支援事業所数に対して、前年度分+当該年度の1/2のフォローアップを実施する。
- ②フォローアップ事業所数の算定根拠としては、当該年度の半数は下半期に事業計画策定 し、フォローアップは翌年度から発生すると仮定する。また、継続的なフォローアップ についても数年かけて実施する場合、一年程度で終了する場合があるため、平均を取り 前年度分全てと当該年度分の半数をフォローアップ事業所数として計上する。

### ◆本事業による効果◆

これまでは、事業計画策定後の明確な支援体制の構築がなされていなかったが、事業計画実行支援及び四半期毎のフォローアップ体制を構築し、進捗確認、課題抽出を随時行っていくことで、経営課題の早期発見が可能となり、迅速に対処することで計画の見直しを含め、計画実行を支援することができる。

また、併せて、四半期に一度フォローアップ会議を開催することで、職員間での情報共有も可能となり、経営支援ノウハウの蓄積にも繋がり、今後の支援にも活かすことができる。

### 5. 需要動向調査に関すること [ 指針③ ]

行政や他団体から需要動向調査結果の提供を受けている情報や、インターネット上で得られる情報については把握していたものの、それらを活用した経営支援の実施には至っていなかった。

そのため、多くの小規模事業者は消費者の立場に立ち買い手の必要とするものを提供するという マーケットインの考え方の浸透が遅れている。

そこで、地域の小規模事業者が取り扱う商品やサービスについて、需要動向を調査分析し、情報 提供することで消費者の求めるニーズに添った新たな商品開発、新たなサービスの提供、新たな販 路開拓へと繋がる事業計画策定支援の一環として活用する。

# ◆今後の事業内容◆

行政・他団体の提供する各種分析データの収集・整理 < 新規事業 >

[調査目的]

地域内における需要動向調査に基づき分析データを収集・整理し、消費者の動向を把握するこ

とで客観性に基づいたデータを業種毎に分類し、個別に提供を行い事業計画の策定に活用する。 「調査項目」

売れ筋商品、消費動向、消費者行動

# [調査対象]

(売れ筋商品)

・日経テレコンが提供する「POSデータ」

#### (消費動向)

・㈱日本統計センターが提供する市場情報評価ナビ「MieNa」

#### (消費者行動)

・まち・ひと・しごと創生本部事務局が提供する地域経済分析システム「RESAS」

### [調査方法]

調査対象データを分析し、消費者の需要動向のトレンドを把握する。

### 「情報提供先]

- ・【中心部エリア】の小規模事業者
- ・【耳納北麓エリア】の小規模事業者
- ・新たに創業を計画している【新規創業者】

### 田主丸町内の一般消費者に対する消費需要動向調査の実施<新規事業>

#### 「調查目的」

商店街等の【中心部エリア】の個店で買い物をする地域内の一般消費者の生の声を分析することで自社の商品開発、改善の基礎データとして情報を得ることでき、それらを今後の事業計画策定の一環として活用する。

#### 「調査項目】

性別、年齢、家族構成等の基本情報に加え、取り扱ってほしい商品や地域外で購入している商品、大型店で購入している商品など、より地域に密着した情報

### 「調査対象]

商店街等の【中心部エリア】の個店で買い物をする一般消費者

#### 「調査方法】

**消費者購買動向調査シートを作成**し、小売業、サービス業を営む事業所に設置を行い、各事業 所にて回収する。

### [情報提供先]

【中心部エリア】の消費需要動向調査実施事業所

### 観光客に対する需要動向調査の実施<新規事業>

### [調査目的]

近年、田主丸町へ観光に訪れる観光客は、日本人、外国人を問わず、右肩上がりで増えている 状況から観光客が何を求めて田主丸町へ訪れているのかを調査し、観光客対策として、6次産業 化支援、インバウンド対策に活用する。

#### 「調查項目】

性別、年齢、観光目的、その他、新商品の開発や新サービスの提供に活かすことができる項目 [調査対象]

【耳納北麓エリア】を訪れる観光客

#### [調査方法]

観光客が多く訪れる事業所において、観光客に対して**アンケート形式で観光客需要動向調査**を 行う。なお、調査については下記の事業所にて実施する。

#### (調查実施先①)

事業所名:内山緑地建設株式会社

業 種:緑化用樹木の生産・販売、造園工事等

観光目的: 広大な敷地には様々な樹木が植栽されており、桜や紅葉の時期には多くの見物客が 訪れる。また、植木・苗木の購入目的で訪れる観光客も多く、観光客獲得のため独 自で体験型のイベントなども実施している。

### (調査実施先②)

事業所名:株式会社紅乙女酒造

業 種:焼酎・リキュールの製造・販売

観光目的:工場の見学、お土産品の購入に加え、飲食店も併設しており、観光バスも頻繁に乗

り入れている。また、独自のイベントとして「春まつり」「秋まつり」などの開催

も行っている。

### (調査実施先③)

事業所名:株式会社巨峰ワイン

業 種:ワインの製造・販売、飲食店

観光目的:葡萄畑、地下貯蔵庫などの見学、お土産品の購入に加え、飲食店も併設しており、

観光バスも頻繁に乗り入れている。また、独自のイベントとして「巨峰ワインまつ

り」などの開催も行っている。

# (調査実施先④)

事業所名:株式会社樹蘭

業 種:観光農園、農産物販売、農園レストラン、フルーツパイ販売、ガーデニングなど

観光目的:フルーツパイの人気が高く、カフェも併設しており、国内外を問わず観光客が多く

訪れている。また、新たな事業展開として、農産物直売所を開設し、農園レストランも併設されており、こちらも人気が高い。さらに独自の取り組みとして毎月テー

マを設け体験型のイベントを開催している。

#### 「情報提供先〕

【耳納北麓エリア】の観光客向けの調査を実施した事業所ならびに耳納北麓エリアにて観光需要の取り込みを考えている小規模事業者。

一部、【中心部エリア】で該当しそうな事業者にも提供を試みる。

#### ◆結果の活用方法◆

専門家を交え、行政・他団体の提供する各種分析データで得た需要動向と消費者購買動向調査シート、観光需要動向調査アンケートを活用して得た需要動向を総合的に分析し、下記において活用する。

- (1) 新商品、新サービスの開発に取り組む小規模事業者へ需要動向調査結果を提供し新たな商品・サービス開発のアイディアに活用する。
- (2) 観光客対策、6次産業化、インバウンド対策などを考えている小規模事業者へ需要動向調査を提供し、専門家を交え対応策の検討に活用する。
- (3)経営革新等新たな事業展開を考えている小規模事業者へ需要動向調査結果を提供し事業計画策定に活用する。
- (4)創業予定者に対して、創業相談時に需要動向調査結果を提供し創業計画書策定に活用する。

### ◆目標◆

	項目	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
Ē	需要動向分析回数	未実施	1回	1回	1 回	1回
	消費者需要動向調 查件数	未実施	100件	100件	100 件	100件

観光客需要動向調 査件数	未実施	50 件	50 件	50 件	50 件
調査結果提供事業所数	未実施	25 事業所	35 事業所	40 事業所	50 事業所

(※現状は平成27年度実績数)

#### ◆本事業による効果◆

【中心部エリア】で買い物をする一般消費者の需要動向、【耳納北麓エリア】を訪れる観光客に対する需要動向を調査分析し、それらを情報提供することで消費者が何を求めているのかを小規模事業者は把握することができ、消費者の求めるニーズに添った商品開発、新たなサービスの提供へと繋ぐことができる。

### 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]

#### ◆目的◆

今後加速度的に人口減少が進む中、地方においては地域経済の縮小に繋がる懸念がある。その中で小規模事業者は地域経済の動向を踏まえ、新たな需要を開拓していくため、外部へ向けた情報発信も必要となってくる。

しかしながら、小規模事業者において、商談会、展示会に出展した経験がある事業者はごくわずかであり、また、ITの活用についてもホームページの導入に至っていないなど、外部に対する情報発信力の構築ができていない。

そこで商談会・展示会出展、ITを活用し情報発信を行うことで新たな販路開拓の支援体制を構築する。

### ◆今後の事業内容◆

スマートフォンによるアプリを活用したホームページ作成実践型講習会の開催<新規事業> 「支援対象〕

【耳納北麓エリア】の小規模事業者

#### 「支援内容]

観光地、飲食店などの情報を調べる情報源の80%はインターネットサイトと言われており、特に観光客の多い【耳納北麓エリア】の小規模事業者のホームページ導入支援は急がれる。

そこで、スマートフォンのアプリによって簡単にホームページの作成ができるCrayonを活用したホームページ作成支援セミナーを実施する。

Crayonはスマートフォンのアプリでホームページ作成ができるため、単なる座学による 講習会ではなく、**実践型講習会とし、少人数制のセミナーとする**ことでその場で講師と共に作成 できるような内容とする。

また、本アプリはネットショップ機能も兼ね備えており、**新たにネットショップ開設へと繋げる**ことができる。当会ホームページもリニューアルを図り、ネットショップを持つ事業所をリンクすることでインターネット販売の間口を広げる。

### インターネットによる販売促進支援<拡充事業>

### [支援対象]

【耳納北麓エリア】の小規模事業者

#### [支援内容]

【耳納北麓エリア】の小規模事業者においては、観光客向けに特産品を活用した商品を土産品として販売している事業所も多いことから通信販売支援として、公益財団法人福岡県中小企業振興センターが運営する「よかもん市場」や全国商工会連合会が運営する「ニッポンセレクト. c

om」によるインターネット販売を活用し、域外へ向けた販路拡大のきっかけ作りとして促進する。

### 商談会・展示会出展案内配信制度の構築<新規事業>

#### [支援対象]

【耳納北麓エリア】の小規模事業者

### [支援内容]

【耳納北麓エリア】の小規模事業者においては、地域の特産品を活用した商品を販売している 事業所も多い。

しかしながら、域外へ向けた販路拡大の機会となる商談会や展示会の案内について、当会では 各種案内等は郵送によるものが中心となっていることから、細かな情報発信が出来ていない現状 がある。

そこで、各種機関が実施している商談会や展示会への出展支援を行うにあたり、福岡県商工会連合会が実施する「出店案内直接配信制度」を活用するとともに、小規模事業者へどのような商談会・展示会の案内を望むかアンケート形式で事前調査を行い、当会独自のメーリングリストならびにFAXリストを作成し、都度案内を送信できる仕組みを構築することでリアルタイムな情報発信により小規模事業者は出展計画を立てやすくなる。

また、出展経験の少ない小規模事業者に対しては、**商談会等の展示ブースのレイアウトやPO Pの販促ツールの支援、出展後フォローマップなど専門家を活用した支援を行う**。

### 臨店支援制度の構築<新規事業>

### [支援対象]

【中心部エリア】の小規模事業者

### [支援内容]

【中心部エリア】においては、地域の消費者が対象となる個店が多いことから、入りやすい外観、陳列、POPなど店を訪れた消費者が気持ちよく買い物してもらえるような店づくりを専門家派遣制度活用により実施し、新たな需要の拡大に繋げる。

## 田主丸町有線放送の活用<新規事業>

### [支援対象]

【中心部エリア】の小規模事業者

#### 「支援内容〕

田主丸町には、災害情報や行政からのお知らせに加え、各団体や**事業者の宣伝にも活用できる** 各世帯を網羅した有線放送がある。そこで、域内消費者向けの販売促進手段として個社のイベントや催事、売り出し等の際の利用活性化を図ることを目的とし、放送原稿の作成支援及び放送に係る費用の一部補助を行う。

### ◆目標◆

項目	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
ホームページ 作成講習会	未実施	1回	1回	1回	1 回
ホームページ作成 事業者数	10 事業所	15 事業所	20 事業所	25 事業所	30 事業所
インターネットに よる販売成約件数	集計不能	20 件	30 件	40 件	50 件

商談会・展示会出 展による成約件数	集計不能	2 件	4件	6件	8件
臨店支援制度活用 事業所数	未実施	2 事業所	2 事業所	3 事業所	3 事業所
臨店支援による新 規顧客獲得数	未実施	10 人	12 人	14 人	16 人
有線放送活用事業 所数	未実施	2 事業所	2 事業所	3 事業所	3 事業所
有線放送活用によ る新規顧客獲得数	未実施	10 人	12 人	14 人	16 人

(※現状は平成27年度実績数)

# ◆本事業による効果◆

小規模事業者に対して、情報発信を行う機会、仕組みを構築することで、これまで域内に留まっていたものを外部へ発信し、新たな需要の開拓を行うことができ、今後の販路拡大へと繋ぐことができる。

### Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取り組み

#### ◆目的◆

# 『まち・ひと・しごと創生』事業

今後、日本の人口減少は加速度的に進むとされており、それは久留米市も例外ではなく、当会の 位置する田主丸町においてはさらに深刻な問題である。

人口減少が地域経済の縮小を呼び、地域経済の縮小が人口減少を加速させるという悪循環を断ち切るため、「しごと」と「ひと」の好循環を確立して「まち」に活力を取り戻すことで田主丸町の経済活性化に繋げることを目的とした事業である。

そこで、久留米市の総合戦略として掲げられている久留米市人口ビジョンの目指すべき将来の方向を踏まえた「キラリ政策パッケージ」の施策を活用するとともに他機関との連携を図りながら田主丸町に見合った地域経済活性化に資する取り組みを実施する。

### ◆今後の事業内容◆

【中心部エリア】の創業・第二創業支援ネットワーク構築での空き店舗対策による住みやすい町づくり

- (1) <u>くるめ創業支援ネットワーク会議における地域関係団体との連携強化</u><拡充事業> 創業支援施設「**くるめ創業ロケット**」を拠点として地域関係団体で構成される「くるめ創 業支援ネットワーク会議<sup>(※2)</sup>」を活用し、関係団体との連携を図り、創業促進を実行することで地域経済活性化へと繋げる。
  - (※2) くるめ創業支援ネットワーク会議とは、久留米市内における関係団体と定期的に会議を実施し、創業支援に係る意見交換を行う会議である。



※くるめ創業支援ネットワーク会議の参加団体

(金 融 機 関) ㈱日本政策金融公庫、㈱福岡銀行、 ㈱西日本シティ銀行、筑後信用金庫

(産業支援機関)(㈱久留米リサーチパーク、 ㈱久留米ビジネスプラザ

(まちづくり) ㈱ハイマート久留米

(教育研究機関) 久留米大学、久留米工業大学、 久留米工業高等専門学校

(商 工 団 体) 久留米商工会議所、久留米南部商工会、 久留米東部商工会、田主丸町商工会

(行 政) 久留米市、福岡県久留米中小企業振興事務所 福岡県ベンチャービジネス支援協議会

# (2) 田主丸町内における不動産業者との連携強化<新規事業>

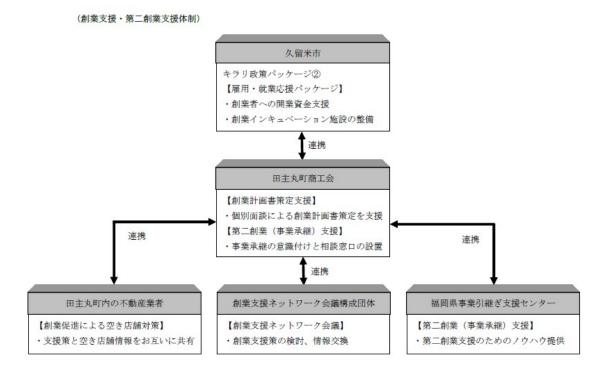
- ①当商工会で実施する創業計画書策定支援等の創業支援策及び久留米市の創業支援事業として実施される**各種施策**(久留米市地域商業空き店舗対策事業費補助金制度<sup>(※3)</sup>・久留米市移住者創業促進支援事業制度<sup>(※4)</sup>)等を案内するチラシを制作し、田主丸町内における不動産業者に設置・案内してもらい空き店舗を探しに訪れた創業予定者に周知することで創業促進に繋げる。
- ②不動産業者が持つ空き店舗の物件情報を定期的に当会へ提供してもらうことで、当会に創業相談に訪れた創業予定者に対して、物件情報を提供することが可能となり、**当会から不動産業者へ直接連絡できる体制を構築**することで迅速な対応が可能となる。

- (※3) 久留米市地域商業空き店舗対策事業費補助金制度とは、久留米市が指定する商店街等対象区域に おいて出店を計画する者が事業計画を立て、その計画に基づく空き店舗の改装費、設備導入費、 備品購入費について商工会ならびに久留米市が補助する制度。
- (※4) 久留米市移住者創業促進支援事業制度とは、市外からの移住者が久留米市内において創業する者に対して改装費、広告宣伝費を補助。また、田主丸町のグリーンアルカディア地域(耳納北麓エリア)内で観光に資する事業による創業予定者については上乗せがある。

### (3) 第二創業(事業承継)支援による地域経済活性化<新規事業>

新規創業により、空き店舗を埋める一方で、これ以上空き店舗を増やさないようにすることも必要となる。そのために当会において、小規模事業者に対し、早**い段階から将来の事業 承継に対する意識付けを行い、併せて個別相談窓口を設置**し、いつでも個別で相談を受けられる体制を構築する。

福岡県事業引き継ぎ支援センターと連携を図りながら、数年かけて支援を実施しスムーズな事業承継を行うケースを増やす中で、特に第3者承継による引継ぎの事例が増えることは、空き店舗の歯止めをかけるだけでなく、新たな定住者への効果も期待できると考えている。



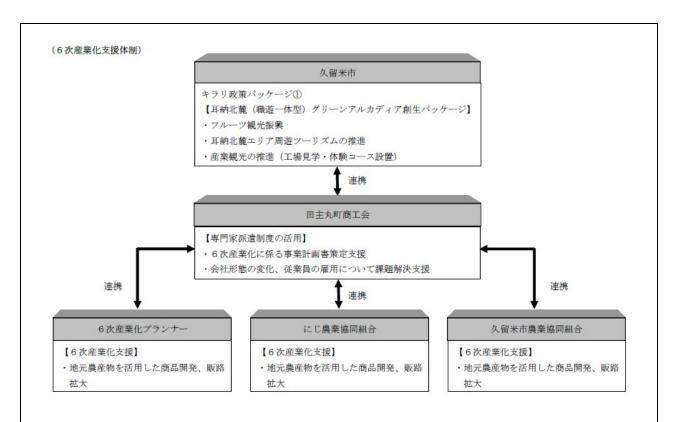
### 【耳納北麓エリア】の自然の恵みを活かした観光客満足度向上

(1) 6次産業化推進支援による地域経済活性化<新規事業>

田主丸町において植木や果樹の生産業者は多く、農業者が持つ技術・素材・アイディアを掘り起こし、豊富な田主丸町産の農作物を活用した商品開発や販路拡大の支援を行うことで販売力の強化と地域経済活性化へと繋げる。

6次産業化プランナー等専門家や地元農業協同組合と連携を図るとともに久留米市が実施する施策(6次産業化推進事業補助金<sup>(\*5)</sup>)や取り組み(6次産業化交流会<sup>(\*6)</sup>)を活用することにより当会において6次産業化推進支援を実施する。

- (※5) 豊富な久留米産農産物を活用し、6 次産業化を行う農業者または農業団体に対し、農産物加工品の開発や 販路拡大を支援する補助金
- (※6)6次産業化プランナーや農業者、製造、流通業者などが参加し開催される交流会



(2) <u>観光客需要取り込み(インバウンド関連含む)支援による地域経済活性化</u><新規事業> 田主丸町において、フルーツ狩りを目的とする観光客は年々増加傾向にあることから久留米市 の施策を活用するとともに公益財団法人久留米観光コンベンション国際交流協会とも連携を図り 支援を実施する。

また、インバウンド関連事業として福岡県商工会連合会が主催するインバウンドマーケティング講座を活用し、インバウンドに関する基礎知識から最終的な事業計画の策定支援を実施する。また、久留米市においてもインバウンド推進事業の取り組みを実施していることから久留米前の施策(外国人旅行客受入環境整備補助金 (※7)) 等を活用するとともに公益財団法人久留米観光コンベンション国際交流協会が台湾やタイへ外国人観光客取り込みのためにPRへ行くなどの取り組みを行っていることから連携を図り、田主丸町において年々増加傾向にある外国人観光客取り込みの支援を行う。

(※7) 自主的に実施する外国人旅行客受け入れのための環境整備活動に対して補助

# キラリ政策パッケージ④ 【オール久留米で観光客獲得パッケージ】 免税店の普及拡大 制光案内所業務の拡大 ・外国語表記の観光サインの整備 ・地域資源を組み合わせた観光パッケージの商品化 久留米版DMO(観光事業推進組織)の設置 田主丸町商工会 【専門家派遣制度の活用】 6次産業化に係る事業計画書策定支援 会社形態の変化、従業員の雇用について課題解決支援 連携 久留米観光コンベンション国際交流協会 【観光客需要取り込み】 · 制 米 動 向 期 杏 ・インバウンド関連の動向調査

### 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り組み

# 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

#### ◆目的◆

福岡県商工会連合会をはじめ、商工会内においては筑後地区、三井浮羽管内、久留米市内 (※8) それぞれにおいて研修会や情報交換が実施されている。また、久留米市内においては商工会議所と併存しているため商工会議所との情報交換も実施されている。

その他の支援機関との連携については、㈱日本政策金融公庫との情報交換、福岡県信用保証協会 との情報交換、田主丸町の3金融機関との情報交換が実施されている。

近隣の商工会やその他の支援機関との連携は常時図られ、経営支援に関するノウハウや支援策についての情報交換は実施されているものの、小規模事業者への経営支援内容は多岐にわたるため、小規模事業者に対する支援能力向上を図る必要がある。

そこで、下記のとおり、既存の連携先との連携強化、更には新たな連携先を構築する。

(※8) 当会を含め、筑後地区には14商工会、三井浮羽管内には5商工会、久留米市内には3商工会でそれぞれ構成されている。

### ◆今後の連携◆

### 筑後地区中小企業支援協議会との連携<新規事業>

筑後地区中小企業支援協議会 (※9) との連携を図り、年に3年の全体会及び幹事会において、地域の小規模事業者の支援ノウハウや支援策について情報交換を行う。

(※9) 福岡県、筑後地区 14 商工会、金融機関、税理士、中小企業診断士、福岡県中小企業団体中央会、福岡県よろず支援拠点の支援拠点で構成される。

#### 久留米市との連携<拡充事業>

創業支援ネットワーク会議や行政懇談会など述べ年10回程度開催される久留米市が実施する 各事業毎における連絡会議等を通じ、情報交換を行い、支援策や取り組みの情報を共有する。

### ㈱日本政策金融公庫との連携<拡充事業>

年1回開催される小規模事業者経営改善貸付推薦団体協議会において小規模事業者に対する金融面での支援策について検討、情報交換を行う。

### 田主丸町の金融機関との連携<拡充事業>

年1回開催している金融懇談会において小規模事業者に対する金融面での支援策について検討、 情報交換を行う。

### 福岡県よろず支援拠点との連携<拡充事業>

福岡県よろず支援拠点との連携を図ることで拠点に属する専門家を活用し、専門性の高い課題に直面した際には課題解決のノウハウをOJTにより共有することで職員における支援能力の向上を図ることができる。

### 独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携<新規事業>

中小企業基盤整備機構が持つ指導実績について情報更新時に情報交換を図ることで職員の支援能力の向上を図る。

# ◆本事業による効果◆

既存の連携先との連携強化、新たな連携先の構築を行うことで、専門性の高い経営課題、多岐に

わたる経営課題に対しても総合的な経営支援を行うことができるとともに、ノウハウを共有することで、相互関係を確立し、ネットワークを構築することで、今後の新たな支援策の検討にも繋げることができる。

また、これらの連携体制を構築するに当たって、そこで得ることができる情報や経営支援ノウハウについて、必ずしも全職員がその場に立ち会うわけではないので、情報共有のツールとして、他の支援機関との連携を通じて得た内容について、報告書のひな型を作成し、ファイリングすることにより全職員間で共有する仕組みを構築する。

### 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

#### ◆目的◆

福岡県商工会連合会主催により「経営指導員研修会」「経営支援員研修会」がそれぞれ年間2回ずつ実施されており、本研修会へ職員を派遣し資質向上を図っている。

また、新たに経営指導員に任用された職員を対象に経営支援に係る基礎研修として2年間それぞれ4週間に亘って中小企業大学校へ該当する職員を派遣。その後は5年ごとに専門・上級研修に職員の派遣を行っている。

経営指導員においては、上記に加え、全国商工会連合会が実施する全国統一演習研修事業(経営 指導員Web研修)の受講も毎年実施している。

現状のとおり、職員の資質向上のための研修会は定期的に実施され、派遣は行っているものの、 研修内容については職員間での共有はされておらず、組織的な蓄積はなされていない。

そこで、職員間でバラつきが生じていた経営支援能力の底上げ、均一化を図るための取り組みを 実施していく必要がある。

### ◆今後の取り組み内容◆

### 福岡県商工会連合会が実施するスーパーバイザー事業の活用

福岡県商工会連合会が実施するスーパーバイザー事業制度を活用することで、OJTを通じて、若手経営指導員や経営支援員の経営支援能力の底上げを図り、小規模事業者への支援体制の強化を充実させる。

### 全国統一演習研修事業(経営指導員Web研修)の受講

現状、経営指導員もしくは経営指導員任用試験合格者が受講している本研修事業について、経営 支援員も受講することで、経営支援能力の底上げを図る。

また、受講に当たっては幅広い分野から出題されるため、職員間による勉強会を実施する。

### 各種専門研修および講習会への参加

受講が必須である研修会への派遣に加え、福岡県商工会連合会や中小企業基盤整備機構が実施する研修会に積極的に参加し、専門的な知識の習得を図る。経営・税務等の能力向上に加え、小規模事業者の売上・利益の確保に繋がる支援能力向上を図る。

### 職員向け勉強会の実施

経営支援能力向上につながる公的資格取得のための勉強会や法改正などによるその年度に合ったテーマを設け、講師を招聘し、職員向けの勉強会を実施する。

### 資格取得促進

中小企業診断士、社会保険労務士、ファイナンシャルプランナー、販売士等の公的資格取得促進制度を設けることで、専門知識を深め、小規模事業者に対する支援能力向上へと繋げる。

### ◆組織内共有の仕組み◆

小規模事業者に対する経営支援状況については、当会独自で作成するSWOT分析を用いた経営分析シートや事業計画書をマニュアル化する。これにより経営指導員だけでなく経営支援員も同じレベルで活用でき、小規模事業者への支援体制の均一化が図られる。

作成した分析シートや事業計画書については、社内サーバーへ保管することで、誰もがいつでも 活用できるようにする。

また、経営カルテについても内容の充実を図り、イントラを活用しデータにより管理することで 全職員が過去の支援実績や進捗状況等の把握ができるようにする。

これらのデータをもとに全職員間で月に一度職員会議を開催し経営支援を実施した内容、さらには今後の経営支援の方向性について情報の共有を図る。

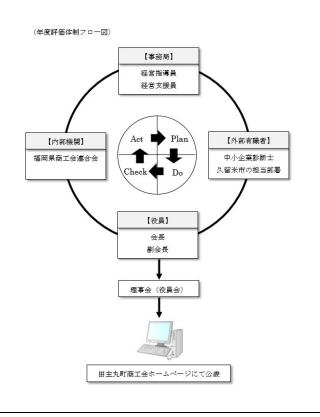
また、四半期に一度は情報の共有に加え、課題抽出も行い、今後の研修の受講や経営支援分析指標の改善に活かす。

#### ◆取り組みの効果◆

これまでは担当業務について、それぞれの担当者が持ち合わせている知識の範囲内での経営支援が多くなっていた。しかしながら経営支援は幅広い視点で判断することが要求されるものである。そこで、各種研修会の参加に加え、職員間で経営支援の情報共有を図ることで、幅広い知識と経営支援の在り方について学ぶことができ、経営支援においてこれまで気付くことができなかった部分にも気付くことで総合的な支援が可能となる。

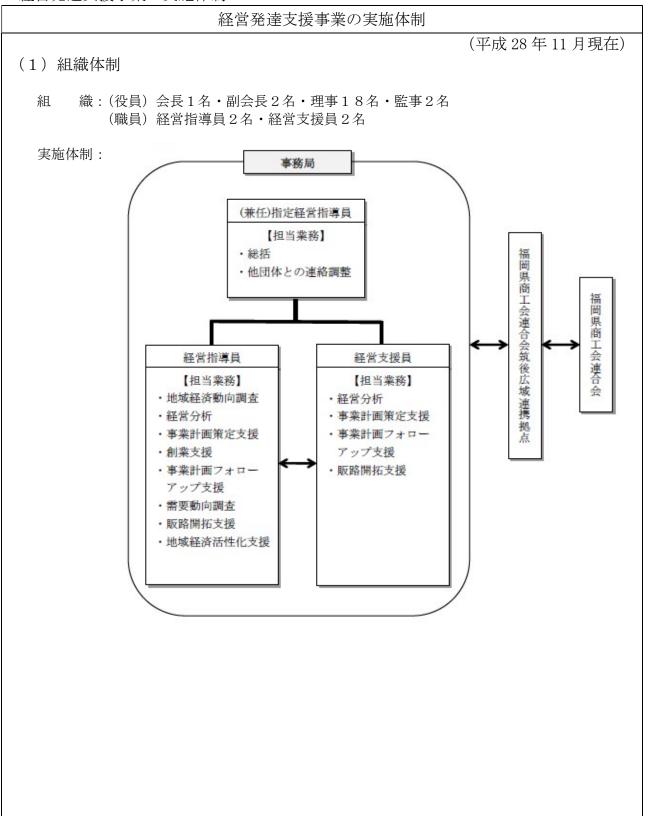
### 3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

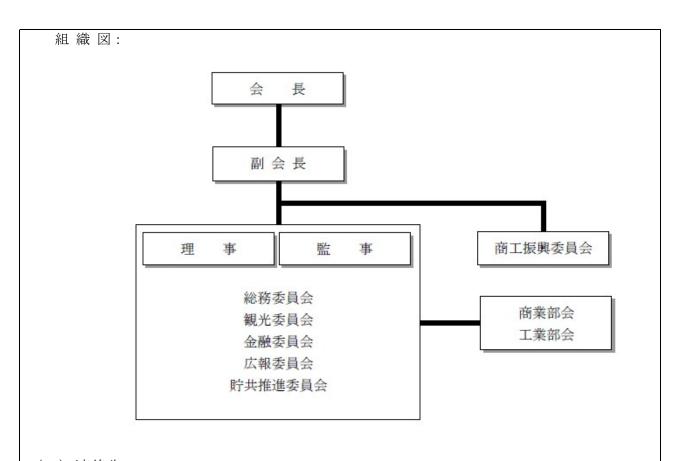
- (1) 月に一度開催する職員連絡会議に加え、四半期に一度、経営指導員、経営支援員による経営発達支援計画における連絡会議を設け、事業の実施状況、評価、課題抽出、見直しを行う。
- (2) 四半期に一度、中小企業診断士等専門家、 久留米市田主丸総合支所産業振興課担当者 などの外部有識者に加え、内部機関として福 岡県商工会連合会を交えたところで、成果に ついての評価、課題抽出、次年度事業計画の 見直しについて意見を聴取する。
- (3) 上記(1)(2) を踏まえ、年に一度正・ 副会長を含め連絡会議を設け、最終的な事業の 評価、課題抽出、見直しを行う。
- (4)上記(3)を踏まえた事業の評価、課題抽出、見直しについては、年に一度、理事会にて報告し承認を受ける。
- (5) 事業の評価、見直しの結果については、随 時、田主丸町商工会ホームページにて公表す る。(http://www.tanushimaru.or.jp/)



(別表2)

# 経営発達支援事業の実施体制





# (2) 連絡先

名 称:田主丸町商工会 住 所:〒839-1233

福岡県久留米市田主丸町田主丸 510-4

電 話 番 号: 0943-72-2816 FAX番号: 0943-73-0313

(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)

		平成 29 年度 (29 年 4 月以降)	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
必要な資金の額		2, 530	1, 590	2,000	2, 120
	地域経済動向調査	820	120	120	120
	経営状況分析	300	220	320	380
	事業計画策定 支援	500	400	640	640
	事業計画策定 後の実施支援	360	400	440	500
	需要動向調査	250	250	250	250
	需要開拓支援	250	150	180	180
	経営指導員等 の資質向上	50	50	50	50

(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

国補助金・県補助金・市補助金・商工会費・手数料収入・委託事業収入

(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

## I. 経営発達支援事業の内容

- Ⅰ-1. 地域の経済動向調査に関すること
  - (1) 行政・他団体の提供するデータを活用し、各種データより地域経済動向を調査分析する。
  - (2) 専門家と連携を図り、小規模事業者景気動向調査シートを作成する。
  - (3) 専門家と連携を図り、収集した地域経済動向調査結果を分析する。
  - (4) 町内に支店を有する金融機関と連携を図り、地域経済動向を調査分析する。

### Ⅰ-2. 経営状況の分析に関すること

- (1) 中小企業診断士と連携を図り、経営分析シートを作成する。
- (2) 中小企業診断士と連携を図り、経営分析を実施する。

### Ⅰ-3. 事業計画策定支援に関すること

- (1) 中小企業診断士と連携を図り、事業計画書のひな形を作成する。
- (2) 中小企業診断士と連携を図り、事業計画書策定支援を実施する。
- (3) 中小企業診断士と連携を図り、経営革新計画策定支援を実施する。
- (4) 久留米市の施策を活用し、創業計画書策定を実施する。
- (5) 中小企業診断士と連携を図り、創業計画書策定を実施する。
- (6)福岡県事業引き継ぎ支援センターと連携を図り、事業承継支援を実施する。
- (7) 中小企業診断士と連携を図り、事業承継アンケートを作成する。
- (8) 中小企業診断士と連携を図り、事業承継に伴う事業計画策定支援を実施する。

#### I-4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

- (1) 中小企業診断士と連携を図り、四半期報告書のひな形を作成する。
- (2) 中小企業診断士と連携を図り、策定した事業計画に基づきフォローアップを実施する。
- (3) 中小企業診断士と連携を図り、策定した経営革新計画に基づきフォローアップを実施する。
- (4) 中小企業診断士と連携を図り、策定した創業計画に基づきフォローアップを実施する。
- (5) 福岡県事業引き継ぎ支援センターと連携を図り、事業承継後のフォローアップを実施する。
- (6) 中小企業診断士、税理士、弁護士と連携を図り、事業承継後のフォローアップを実施する。
- (7) ㈱日本政策金融公庫の融資制度を活用し、事業計画策定後のフォローアップの際に金融支援が生じた場合に活用する。

#### I-5. 需要動向調査に関すること

- (1) 行政・他団体の提供するデータを活用し、各種分析データの収集・整理を 実施する。
- (2) 中小企業診断士と連携を図り、消費者購買動向調査シートを作成する。
- (3) 田主丸町内の小規模事業者と連携を図り、消費需要動向調査を実施する。
- (4) 中小企業診断士と連携を図り、観光客需要動向調査シートを作成する。
- (5) 観光客が多く訪れる小規模事業者と連携を図り、観光客に対する需要動向 調査を実施する。
- (6) 中小企業診断士と連携を図り、収集したデータの分析を実施する。

## I-6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

- (1) I T専門家と連携を図り、講習会を実施する。
- (2) I T専門家と連携を図り、通信販売サイト構築支援を実施する。
- (3) 販売促進支援に係る専門家と連携を図り、商談会・展示会出展支援を実施する。
- (4) 店舗診断、POP作成の専門家と連携を図り、店舗づくりの支援を実施する。
- (5) 久留米市と連携を図り、田主丸町の有線放送を活用し新たな需要開拓を実施する。

### Ⅱ. 地域経済活性化に資する取り組み

- (1) くるめ創業支援ネットワーク会議構成団体と連携を図り、創業促進を実施する。
- (2) 田主丸町内の不動産業者と連携を図り、創業予定者へ空き店舗の情報提供を実施する。
- (3) 久留米市の施策を活用し、創業予定者向けの支援を実施する。
- (4) 福岡県事業引継ぎ支援センターと連携し、第二創業支援を実施する。
- (5) 6次産業化プランナーと連携し、6次産業化支援を実施する。
- (6) にじ農業協同組合、久留米市農業協同組合と連携を図り、6次産業化支援を実施する。
- (7) 久留米市の施策を活用し、6次産業化を目指す小規模事業者向けの支援を 実施する。
- (8) 公益財団法人久留米観光コンベンション国際交流協会と連携を図り、観光 客需要の情報交換を実施する。
- (9) 公益財団法人久留米観光コンベンション国際交流協会と連携を図り、イン バウンド関連支援に関する情報交換を実施する。
- (10) 久留米市の施策を活用し、観光客需要の取り込みを目指す小規模事業者向けの支援を実施する。
- (11) 久留米市の施策を活用し、インバウンド関連の取り組みを行う小規模事業 者向けの支援を実施する。

- 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り組み
  - 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
    - (1) 筑後地区中小企業支援協議会と連携を図り、支援ノウハウの情報交換を実施する。
    - (2) 久留米市と連携を図り、各種支援策や取り組みの情報交換を実施する。
    - (3) ㈱日本政策金融公庫と連携を図り、金融支援策の情報交換を実施する。
    - (4) 田主丸町に支店を有する金融機関と連携図り、金融支援策の情報交換を実する。
    - (5) 福岡県よろず支援拠点と連携を図り、専門分野でのノウハウを共有し、職員の支援能力の向上を図る。
    - (6)独立行政法人中小企業基盤整備機構と連携を図り、情報交換することで職員の支援能力の向上を図る。
- Ⅲ-2. 経営指導員等の資質向上等に関すること
  - (1) 各種専門機関の研修会を活用し、職員の資質向上を図る。
  - (2) 各種専門講師により研修を実施し、職員の資質向上を図る。

### 連携者及びその役割

### 【連携者①】

連携機関名: 久留米市

代表者名:市長 楢原 利則

所 在 地: 〒830-8520

福岡県久留米市城南町 15-3

電 話 番 号: 0942-30-9105

役 割:①久留米市における経済動向についての情報提供

②創業支援に係る施策活用・情報交換

③販路開拓支援に係る施策活用・情報交換

④6次産業化支援に係る施策活用・情報交換

⑤観光客獲得支援に係る施策活用・情報交換

⑥インバウンド関連事業支援に係る施策活用・情報交換

### 【連携者②】

連携機関名:福岡県久留米中小企業振興事務所

代表者名:所長 上野 孝徳

所 在 地:〒830-0022

福岡県久留米市城南町 15-5 久留米商工会館 3 階

電話番号:0942-33-7228

役 割:①創業支援に係る情報交換

②小規模事業者支援に係る施策活用・情報交換

### 【連携者③】

連携機関名:福岡県ベンチャービジネス支援協議会

代表者名:会長 貫 正義

所 在 地:〒810-0001

福岡県福岡市中央区天神 1-11-17 福岡ビル4階

電話番号:092-725-2729

役 割:①創業支援に係る情報交換

#### 【連携者④】

連携機関名: 久留米公共職業安定所

代表者名:所長 西田 隆良

所 在 地:〒830-8505

福岡県久留米市諏訪野町 2401

電話番号:0942-35-8609

役 割:①地域における求人状況ならびに雇用状況等の情報交換

### 【連携者⑤】

連携機関名:(公財)福岡県中小企業振興センター

代表者名:理事長 髙木 郁夫

所 在 地:〒812-0046

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 階

電 話 番 号:092-622-7809

役 割:(連携者⑤-1) 福岡県よろず支援拠点

①専門性の高い課題解決のための支援ノウハウに係る情報交換

### 【連携者⑥】

連携機関名:福岡県中小企業団体中央会

代表者名:会長 桑野 龍一

所 在 地:〒812-0046

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9 階

電 話 番 号:092-622-6230

役 割:①創業支援に係る情報交換

②小規模事業者支援に係る情報交換

### 【連携者⑦】

連携機関名:(独)中小企業基盤整備機構 九州

代表者名:九州本部長 齊藤 三

所 在 地: 〒812-0038

福岡県福岡市博多区祇園町 4-2 サムティ博多祇園ビル

電 話 番 号:092-263-1500

役 割:①小規模事業者支援に係る情報交換

②職員の支援能力向上に係るノウハウの共有

### 【連携者⑧】

連携機関名:福岡県事業引継ぎ支援センター

代表者名:統括責任者 奥山 慎次

所 在 地:〒812-0011

福岡県福岡市博多区博多駅前 2-9-28 福岡商工会議所ビル7階

電 話 番 号:092-441-6922

役 割:①事業承継に係る支援

②事業承継後のフォローアップ支援

#### 【連携者⑨】

連携機関名:(公財)久留米観光コンベンション国際交流協会

代表者名:理事長 楢原 利則(久留米市長)

所 在 地:〒830-0031

福岡県久留米市六ッ門 3-11 くるめりあ六ッ門 6階

電 話 番 号:0942-31-1717

役 割:①観光客獲得支援に係る情報交換

②インバウンド関連事業支援に係る情報交換

## 【連携者⑩】

連携機関名:(株)ハイマート久留米

代表者名:代表取締役会長 楢原 利則(久留米市長)

所 在 地:〒830-0031

福岡県久留米市六ッ門町 7-13

電 話 番 号:0942-37-7111

役 割:①創業支援に係る情報交換

## 【連携者⑪】

連携機関名:(株)久留米リサーチパーク 代表者名:代表取締役 齋藤 哲男

所 在 地:〒839-0864

福岡県久留米市百年公園 1-1

電 話 番 号:0942-37-6111

役 割:①創業支援に係る情報交換

### 【連携者⑫】

連携機関名:(株)久留米ビジネスプラザ

代表者名:代表取締役 楢原 利則(久留米市長)

所 在 地:〒839-0801

福岡県久留米市宮ノ陣 4-29-11

電 話 番 号: 0942-31-3104

役 割:①創業支援に係る情報交換

### 【連携者印】

連携機関名:久留米大学 経営企画部 産学官連携推進室

代表者名:室長 西 晋治

所 在 地:〒830-0011

福岡県久留米市旭町67

電 話 番 号:0942-31-7916

役 割:①創業支援に係る情報交換

### 【連携者⑭】

連携機関名: 久留米工業大学 地域連携推進室

代表者名:室長 白石 元

所 在 地:830-0052

福岡県久留米市上津町 2228-66

電 話 番号: 0942-22-2345

役 割:①創業支援に係る情報交換

### 【連携者①】

連携機関名: 久留米工業高等専門学校 産学民連携テクノセンター

代表者名:センター長 中嶌 裕之

所 在 地:〒830-8555

福岡県久留米市小森野 1-1-1

電 話 番 号:0942-35-9333

役 割:①創業支援に係る情報交換

### 【連携者⑯】

連携機関名:福岡県信用保証協会 久留米支所

代表者名:支所長 古賀 啓照

所 在 地:〒830-8691

福岡県久留米市日吉町 24-24

電 話 番 号: 0942-38-1022

役 割:①企業動向に係る情報交換

### 【連携者印】

連携機関名:(株)日本政策金融公庫 久留米支店

代表者名:支店長兼国民生活事業統括 須藤 公昭

所 在 地:〒830-0032

福岡県久留米市東町38-1 大同生命久留米ビル8階

電 話 番 号: 0942-34-1212

役 割:①融資制度活用における支援

②創業支援に係る情報交換

#### 【連携者®】

連携機関名:(株)福岡銀行

代表者名:頭取 柴戸 隆成

所 在 地: 〒810-8727

福岡市中央区天神 2-13-1

電 話 番 号: 092-723-2131

役 割:(連携者®-1)公務金融法人部

①創業支援に係る情報交換

(連携者18-2) 久留米営業部 総合営業グループ

①創業支援に係る情報交換

(連携者18-3) 田主丸支店

①金融の側面からの田主丸町内における地域経済動向調査

②金融支援に係る情報交換

#### 【連携者印】

連携機関名:(株)西日本シティ銀行

代表者名:頭取 谷川 浩道

所 在 地:〒812-0011

福岡市博多区博多駅前 3-1-1

電 話 番 号: 092-441-2222

役 割:(連携者(9-1) 筑後地区本部

①創業支援に係る情報交換

## 【連携者20】

連携機関名:筑後信用金庫

代表者名:理事長 農塚 勉

所 在 地: 〒830-0032

福岡県久留米市東町 35-10

電 話 番 号: 0942-33-2105

役 割:(連携者20-1) 企業サポート部

①創業支援に係る情報交換

### 【連携者②】

連携機関名:(株)筑邦銀行

代表者名:頭取 佐藤 清一郎

所 在 地:〒830-0037

福岡県久留米市諏訪野町 2456-1

電 話 番 号:0942-32-5331

役 割:(連携者20-1) ソリューション事業部

①創業支援に係る情報交換

(連携者20-2) 田主丸支店

①金融の側面からの田主丸町内における地域経済動向調査

②金融支援に係る情報交換

#### 【連携者②】

連携機関名:とびうめ信用組合代表者名:理事長 石井 榮二

所 在 地: 〒812-0013

福岡県博多区博多駅東 1-10-1

電 話 番 号: 092-483-7300

役 割:(連携者22-1)田主丸営業部

①金融の側面からの田主丸町内における地域経済動向調査

②金融支援に係る情報交換

### 【連携者23】

連携機関名:にじ農業協同組合

代表者名:代表理事組合長 川原 文次

所 在 地: 〒839-1321

福岡県うきは市吉井町 356-1

電 話 番 号:0943-75-4121

役 割: ①6 次産業化支援に係る情報交換

### 【連携者24】

連携機関名: 久留米市農業協同組合

代表者名:代表理事組合長 緒方 義範

所 在 地:〒830-0036

福岡県久留米市篠原町 4-7

電 話 番 号: 0942-34-4121

役 割:①6次産業化支援に係る情報交換

### 【連携者②】

連携機関名:全国商工会連合会代表者名:会長 石澤 義文

所 在 地:〒100-0006

東京都千代田区有楽町 1-7-1 有楽町電気ビル北館 19 階

電 話 番 号: 03-6268-0088

役 割:①全国の経済動向についての情報交換

②販路開拓支援に係る情報交換

③職員の資質向上における研修会の実施

### 【連携者26】

連携機関名:福岡県商工会連合会代表者名:会長 城戸 津紀雄

所 在 地: 〒812-0046

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 階

電 話 番 号:092-622-7708

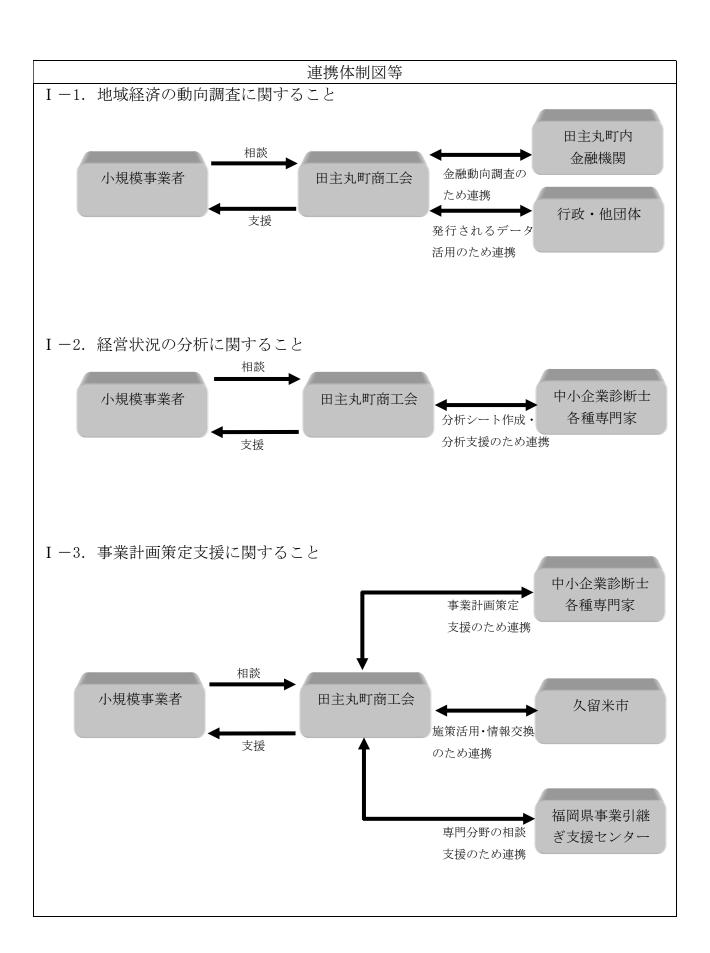
役 割:①福岡県内における経済動向についての情報提供

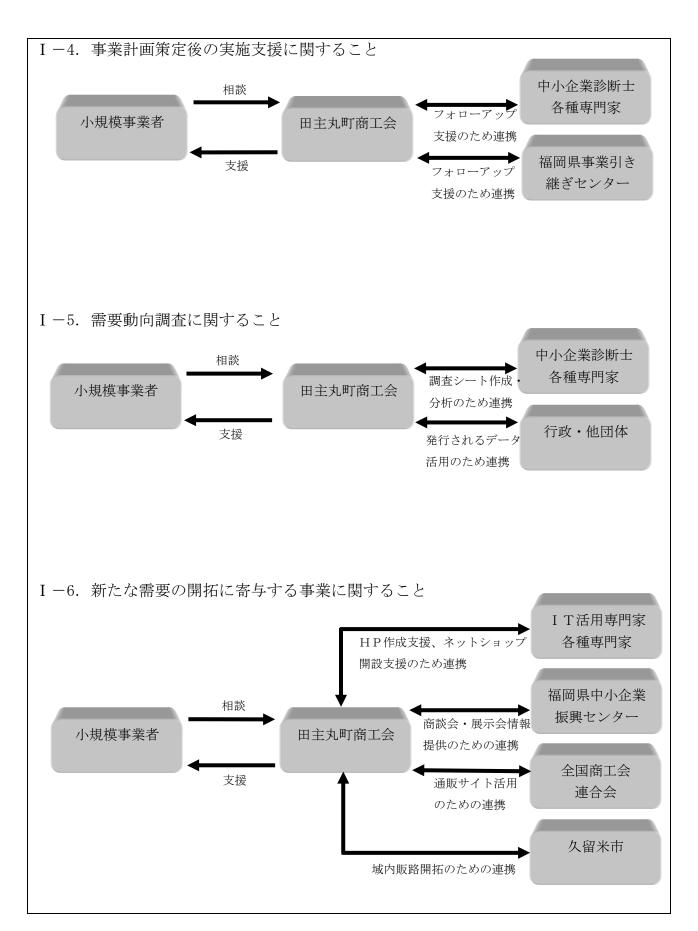
- ②経営状況分析における専門家派遣制度の活用
- ③事業計画策定時における専門家派遣制度の活用
- ④創業計画策定時における専門家派遣制度の活用
- ⑤事業承継相談時における専門家派遣制度の活用
- ⑥事業計画策定後のフォローアップにおける専門家派遣制度の活用
- (7)創業計画策定後のフォローアップにおける専門家派遣制度の活用
- ⑧事業承継後のフォローアップにおける専門家派遣制度の活用
- ⑨需要動向調査における専門家派遣制度の活用
- ⑩販路開拓支援制度の活用
- ⑪職員の資質向上における研修会の実施

### 【連携者②】

連携機関名:各種専門家

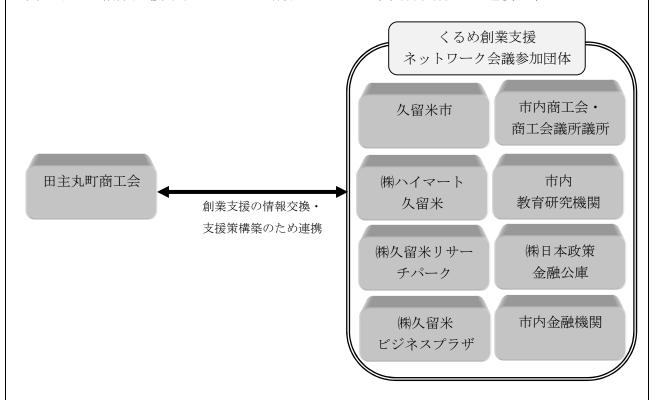
役 割:①状況に応じた専門家による支援



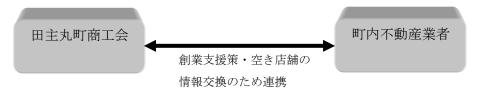


### Ⅱ-1. 創業支援による地域経済活性化

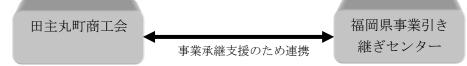
(1) くるめ創業支援ネットワーク会議における地域関係団体との連携強化



(2) 田主丸町内における不動産業者との連携強化

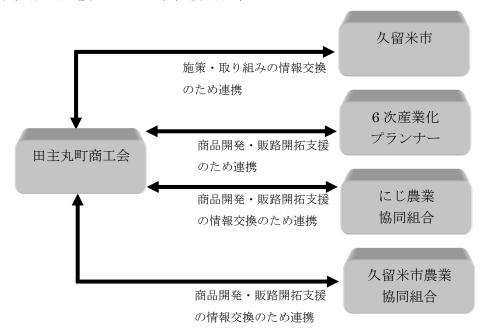


(3) 第二創業支援による地域経済活性化



# Ⅱ-2. 観光客需要獲得による地域経済活性化

(1) 6次産業化推進支援による地域経済活性化



(2) 観光客需要取り込み (インバウンド関連含む) 支援による地域経済活性化

