

石川方部商工会広域連携協議会

令和5年度 経営発達支援計画実施 事業評価委員会

報告書

【開催日時】 令和6年1月29日（月）
午後2時から

【構成機関】 石川郡内5町村行政
・石川町 ・玉川村 ・平田村 ・浅川町 ・古殿町

石川地区商工会広域連携協議会
・石川町商工会・玉川村商工会・平田村商工会
・浅川町商工会・古殿町商工会

【出席評価委員】

- ・評価委員長 鈴木 龍京（税理士・中小企業診断士）
- ・評価委員

- ・地区内行政 山田 裕晃（石川町）
上野 竜弥（玉川村）
降矢 敏之（平田村）
小松 将広（浅川町）
平松 洋昭（古殿町）
- ・商工会 石塚 保雄（平田村商工会）
須藤 浩二（浅川町商工会）

職員については広域連携事務局長及び経営指導員

評価方法：実施した内容を職員が報告書及び資料・別紙を使用しながら説明し、評価委員がA・B・C・Dの4段階で評価を行う
※計画については事前に説明してあるため記載及び説明を省略した。

【実施期間】 令和5年4月1日～令和6年3月31日

【計画と実施内容及び評価】

3. 地域の経済動向調査に関すること

■事業計画

- ・ 地区内小規模事業者の現状を対話と傾聴により調査し、「RESAS」や景気動向調査と比較し、小規模事業者の事業計画策定への活用を支援する。

① 石川地域の経済動向分析

【調査対象】 石川地区内35事業者（経営指導員1人あたり5者）

（小売業・サービス業・飲食宿泊業・製造業・建設業から均等に実施する）

【調査手法】 経営指導員等が調査対象者を巡回訪問し独自調査票をもとに対話と傾聴を重視したヒアリングにて半期に1度調査を行う。

【調査項目】 業況・景況感・売上推移・今後の売上予測・資金繰り・設備投資・DX取組みなど

【分析方法】 経営指導員等が法政大学経営大学院と連携し、分析を行う。

【公表回数】 年2回公表する

【地域の経済動向調査の目標数値】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
分析数	15	5	5	5	5	35
公表数	2	2	2	2	2	10

●実施内容

【実施内容報告】

地区内小規模事業者の現状把握について、令和5年上半期と下半期の2回に分け、地域経済動向調査を業種別に実施した。実施方法については、各商工会において担当職員が、巡回訪問し対話と傾聴により調査を行った。また、商工会経営支援システムより事業所の財務データを活用するなど、財務データから事業所個社の課題把握に努めました。

- ・ 調査対象：石川地区内35事業者（経営指導員1人あたり5社）
（業種：小売業、サービス業、飲食宿泊業、製造業、建設業）

【地域経済動向調査件数及び公表回数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
調査件数	15	5	5	5	5	35
分析件数	15	5	5	5	5	35
公表回数	1	1	1	1	1	5

■評価委員 評価

- ・ 評価

A	B	C	D
0	8	0	0

【評価委員長コメント】

ポイント

① 景況感の把握

中小企業の景気の実感を反映する景況感の把握は、地域経済の健全性を評価する上で非常に重要です。これにより、経済の現状と将来の動向をより深く理解することができます。

② 独自の調査シートの利用

独自の調査シートによるアプローチは、標準化された調査手法とは異なり、地域特有のニーズや課題に対してより適切に対応することができます。これにより、より詳細で具体的なデータが収集され、精度の高い分析が可能になります。

③ 新型コロナの影響の考慮

新型コロナウイルスの影響を含めた時系列分析の実施は、経済動向に対するパンデミックの影響を評価する上で不可欠です。これにより、危機管理と対応策の策定に寄与します。

▼地域の経済動向調査は、中小企業の景況感を把握し、社会の経済動向を反映するという点で非常に価値があります。独自の調査シートによるアプローチと新型コロナの影響も踏まえた期間推移の分析は、地域経済の健全性と将来の動向を理解する上で重要な調査になったと思われま

4. 需要動向調査に関すること

■実施計画

自社の提供する商品開発・改良に前向きに取り組んでいる小規模事業者に対して、首都圏で開催される商談会への出展を支援し会場内でバイヤー等へアンケート調査を実施する。

全国各地から集まるプロのバイヤーにアンケート調査を行うことで、経営資源の乏しい小規模事業者の製造販売する商品の課題や改善点を抽出しフィードバックすることで商品開発・改良へのブラッシュアップを支援する。

【調査対象】 地区内で新商品開発・商品改良による販路開拓を目指している小規模事業者5者

【調査手法】 バイヤーの集まる商談会で小規模事業者の商品を活用シーンごとに分けたアンケート調査票を作成し、支援対象事業者とともに経営指導員がヒアリングによるアンケート調査を実施する。アンケート調査の際には、試食試飲及びサンプル配布を実施しバイヤーからより内容の濃いアンケート調査に繋げる。

【サンプル数】 1商品につきバイヤーからのアンケート調査人数10人（件）

【調査項目】 商品サイズ・パッケージ（見せ方） 価格・品質や食感・容量

【アンケート調査の目標数値】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
対象事業者	1	1	1	1	1	5
調査件数	10	10	10	10	10	50

●実施内容

【実施内容報告】

地区内の食品製造販売を行っている事業者へ商品改良への意向調査を行った中で、4社ピックアップし今後の販路開拓も含めた見直し商品について10月3日4日に東京ビッグサイトで開催された商談会「地方銀行フードセレクション」に出展し、現地で試食・試飲を入れたマーケティング調査を行った。

【アンケート調査件数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
対象事業者	1	1	1	1	0	4
調査件数	14	15	28	19	0	76

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
3	3	2	

【評価委員長コメント】

ポイント

① ターゲット市場の理解

商談会でのアンケート調査を通じて、小規模事業者の商品に対するバイヤーの意見を直接収集することは、市場のニーズと動向を理解するのに非常に効果的です。

② 実際の商品利用シーンでの評価

試食・試飲を含む実地調査は、商品の実際の受け入れられ方を評価するのに役立ちます。これは、単なるアンケートよりも具体的で実用的なフィードバックを提供します。

③ 明治大学との連携

学術機関との協力によるアプローチは、調査の質を高め、新たな視点を提供する可能性をもたらしました。また、学生の現場研修の機会としての社会的意義を有する機会となりました。

▼この需要動向調査は、小規模事業者の商品開発と改良を支援するための有効な手段です。特に、現実の利用シーンに基づいたアンケート調査や、学術機関との連携は、この取り組みの特徴的な強みとして評価できます。全体として、この調査は地域の中小企業にとって価値ある取り組みであり、今後の活用と改善の方法によって、その効果はさらに増す可能性があります。

5. 経営状況の分析に関すること

■実施計画

- ・自社の経営分析を行う事業者の発掘のために経営分析セミナーを開催する。実際に事業者自ら経営分析を行うセミナーを通じて自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで本質的な課題を把握し課題設定へ取り組む事業者の掘り起こしを行う。また、セミナー参加事業者以外の小規模事業者に対しても巡回訪問をきっかけに「ローカルベンチマークシート」や「経営デザインシート」「SWOT分析」にて財務・非財務の分析し、①自社の経営基盤の強化に取り組む事業者、②事業再構築に取り組む事業者、③事業承継に取り組む事業者、の経営状況分析を行い、経営者自身が腹落ちした本来の課題設定を支援する。

◇経営分析セミナー

【募集方法】チラシを作成し巡回・窓口対応の際に案内及びホームページにて広く周知する。

◇経営分析の内容

【対象者】・経営指導員等が巡回指導時の対話と傾聴の中から特に経営分析による本当の課題設定の必要性が高いと感じた小規模事業者。

- ・自社の経営改善に意欲的で販路開拓に取り組んでいる小規模事業者。
- ・事業承継や新たな事業展開を検討している小規模事業者。
- ・経営分析セミナーに参加した小規模事業者の経営者及び従業員

【分析手法】「ローカルベンチマークシート」や「経営デザインシート」等を活用して小規模事業者と一緒に経営指導員等が分析を行う。また、より専門的な分析が必要な小規模事業者には外部専門家と連携して分析を行う。

【分析項目】①定量分析（財務分析）

売上推移・営業利益率・粗利益率・損益分岐点・流動比率・固定比率等

②定性分析（SWOT分析）

経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）、SWOT分析、DX取組、要因分析等

【経営分析セミナー】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	1	1	1	1	1	5
参加者数	4	4	4	4	4	20

【経営状況分析数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
分析事業者	60	20	20	20	20	140

●実施内容

【経営分析セミナーによる自社の経営状況確認】

青年部等の後継者や創業間もない方を対象として、決算書・貸借対照表の読み方に重点を置いた、自社の経営状況を分析するセミナーを専門家により実施した。セミナー当日は、3期分の自社の決算書を持参いただき、事業を単年で考えるのではなく3年の経過により、どのように経営が推移しているのかを考えることが重要であることや、損益分岐点の計算による、自社が最低限界がなければいけない売上高を把握する必要があることを説明した。

【経営分析セミナー開催及び参加者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	1	1	1	1	1	5
参加者数	1	0	0	5	1	7

【巡回指導による経営状況の分析】

経営指導員等が巡回訪問の際に、事業者の経営内容を確認しながら現状の経営状況の分析を対話と傾聴を取り入れながら行った。

【経営分析事業者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
巡回訪問	87	7	13	28	21	156
セミナー	1	0	0	5	1	7
合計	88	7	13	33	22	163

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
0	2	6	0

【経営分析事業者数 報告】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
05 分析事業者数	88	7	13	33	22	163

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
1	4	3	0

【評価委員長コメント】

ポイント

① 経営者の自己分析能力の強化

経営者自らが自社の強みや弱みを分析するセミナーは、本質的な課題の把握と解決策の策定に貢献します。

② 多様な分析ツールの活用

ローカルベンチマークシート、経営デザインシート、SWOT分析などを用いることで、経営上の課題を多角的に分析し、具体的な行動計画に繋げることができます。

③外部専門家との連携

専門家の知見を取り入れることで、より深い洞察を得ることが可能です。

改善点

① 参加者募集の改善

参加者のニーズを理解し、より多くの経営者が参加しやすい日程や時間帯でセミナーを開催することが重要です。

② 認知度の向上

セミナーの認知度を高めるために、SNSや地域のネットワークを活用した広報活動を強化することが効果的です。

▼経営分析セミナーは、事業者の自己分析能力を強化し、経営の本質的な課題を明らかにするための重要な取り組みです。多様な分析ツールの活用や専門家との連携は、このセミナーの大きな強みです。

一方で、参加者数の不足や日程の選定に関する課題があり、これらを改善することでセミナーの効果を最大化できるでしょう。

全体として、このセミナーは事業者にとって非常に価値があり、今後の改善によりさらに効果を発揮する可能性があります。

6. 事業計画策定支援に関すること

■実施計画

経営状況の分析を実施し課題設定を行った小規模事業者に対し、課題解決へ向けた巡回指導を重点的に行い、対話と傾聴を取入れ経営者自ら「経営デザインシート」を活用して今後の将来の構想をまとめ、事業者の潜在力を引き出した事業計画策定を支援する。また、経営改善と強化やDX化を目的とした事業計画策定セミナーの開催により事業計画策定事業者の発掘と計画書策定を支援する。

① 事業計画策定セミナーの開催

【支援対象者】・経営状況分析を実施した小規模事業者

- ・事業者自身が本質的な課題に気づき課題設定を行った小規模事業者
- ・自社の潜在力に気づき能動的アクションに移った小規模事業者

【事業計画策定セミナー】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	3	3	3	3	3	15
参加者数	4	4	4	4	4	20

② 事業承継・創業計画策定セミナーの開催

- 【支援対象者】
- ・経営状況分析の際に事業承継の必要性に気づいた小規模事業者
 - ・課題設定に事業承継を設定した小規模事業者
 - ・事業承継の際に新分野進出や創業など新たな事業展開を目指す小規模事業者

【事業承継・創業計画策定セミナー】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	2	2	2	2	2	10
参加者数	16	6	6	6	6	40

③ DX活用セミナーの開催

- 【支援対象者】
- ・経営にDXの取り組みが必要と気づいた小規模事業者
 - ・DXに関心があり、事業に意欲的に取り入れようとする小規模事業者

【DX 推進セミナー】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	1	1	1	1	1	5
参加者数	4	4	4	4	4	20

【事業計画策定者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
策定者数	45	15	15	15	15	105

●実施内容

①事業計画策定セミナー

◎BCP策定セミナー

万が一自然災害やウイルス感染症の拡大が起きた際に、事業の速やかな復旧とスムーズな継続ができるように事業継続計画（BCP）・事業継続力強化計画の策定の必要性とそのメリットについてセミナーを行い、災害に強い事業を目指す。

【BCP セミナー開催及び参加者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	4	2	2	2	2	12
参加者数	11	0	0	0	1	12

◎経営強化セミナー

自社の経営内容を事業者自身が細かく把握し現状の課題や経営者として出来ることへの「気づき」を与え、経営改善と利益算出へ取組むキッカケづくりのセミナーを開催した。

【経営強化セミナー開催及び参加者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	3	3	3	3	3	15
参加者数	25	2	0	8	2	37

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
1	3	4	0

② 事業承継・創業計画策定セミナー

◎創業・事業承継スクール

地域内で創業や事業承継を検討している方々へ本スクールを周知することで企業や事業承継へのキッカケとなった。また、スクール受講により経営するために必要な知識とやりたい事業での自身の強みの見える化を図った。

【スクール開催及び参加者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	4	4	4	4	4	20
参加者数	32	1	8	8	14	63

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
1	3	3	1

③ DX推進セミナー

◎国の支援策活用セミナー

小規模事業者にDXを推進するにあたり、令和6年度に国が小規模事業者向けの支援策として打ち出している施策を理解し、事業者がDX推進へ向けた活用取り組みの支援を行った。これにより、企業が「顧客満足度」を上げることに繋がり、結果としてDX推進に繋げる。

【DX推進セミナー開催及び受講者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
開催数	1	1	1	1	1	5
参加者数	6	2	0	2	3	13

【巡回指導による事業計画策定支援】

経営指導員等が巡回訪問の際に先に経営状況の分析を行った事業者に対し、今後の経営ビジョンも含め、ヒアリングによる事業者への「気づき」を与えながら自社の強みを活かした事業計画の策定を行った。

【事業計画策定者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
セミナー	74	5	8	18	20	125
巡回指導	16	2	3	8	3	32
合計	90	7	11	26	23	157

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
0	1	7	0

【事業計画策定者数 報告】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
05 策定者数	90	7	1	26	23	157

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
1	3	4	0

【評価委員長コメント】

ポイント

① 事業者の自立支援

「経営デザインシート」を用いて、事業者が自ら将来の構想をまとめるアプローチは、自立的な経営能力の向上に寄与します。

② 事業計画策定セミナーの多様性

事業計画策定、事業承継・創業計画策定、DX活用といったテーマ別のセミナーは、事業者の多様なニーズに対応します。

③ 巡回指導による個別支援

経営指導員による巡回指導は、事業者の具体的な課題に対して個別に対応し、実践的な支援を提供します。

改善点

① 参加者募集の強化

より多くの事業者がセミナーに参加するよう、効果的な広報戦略やインセンティブ（得られる効果）の提供が必要です。

② 計画策定のサポート強化

事業計画策定の途中で断念しないように、寄り添ったアドバイスや具体的な支援を強化することが重要です。

- ▼この実施計画は、事業者の経営能力の向上と事業計画策定の支援に重点を置いています。セミナーの多様性や巡回指導による個別支援は、事業者に対する有効なアプローチです。ただし、参加者数の増加や計画策定の途中で断念率の低減が、今後の課題となります。これらの課題に対処することで、プログラムの効果はさらに高まるでしょう。全体として、この取り組みは事業者の自立と成長に貢献する有益なものであり、今後の取組継続によりその価値はさらに増す可能性があります。

7. 事業計画の策定後の実施支援に関すること

■事業内容

- ・石川地区内で共通のフォローアップシートを作成し事業計画を策定した事業者を対象として経営指導員等が定期的な巡回訪問を行い、経営者のみならず従業員からも対話と傾聴により策定した計画の進捗状況の確認と新たな課題についてヒアリングを実施し定期的にフォローアップを行う。
フォローアップ頻度については、事業計画策定事業者105者の内2割の21者は毎月1回、他の84者は4半期に1回とする。ただし事業者からの要請や経済環境等の変化によって必要性が高まった際などにはフォローアップ頻度の変更を臨機応変に対応する。
- ・また、専門的な支援が必要な際には外部専門家によるアドバイスを行い、小規模事業者の自走化へ向けた支援を行う。

【フォローアップ事業者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
事業者数	45	15	15	15	15	105

●実施内容

◎事業計画再点検セミナー

過去3年間以内に事業計画を策定した事業者に対し、コロナ禍である策定時の事業計画の進捗状況の確認や外部環境の変化に対応した見直しの手法について説明を行い、ポストコロナにおける事業計画へ変更することの大切さについて説明した。

◎巡回訪問によるフォローアップ

事業計画を策定した事業者を巡回訪問し、策定した計画の進捗状況や見直し・外部環境の変化について対話と傾聴を取り入れながらフォローアップを行った。

【フォローアップ事業者数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
セミナー	6	2	0	2	0	11
巡回訪問	48	21	21	38	8	136
合計	54	23	21	40	8	147

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
1	6	1	0

【評価委員長コメント】

ポイント

① 定期的なフォローアップ

経営指導員による定期的な巡回訪問とフォローアップは、事業計画の進捗を確認し、適時に調整を行うために非常に有効です。

② 対話と傾聴によるアプローチ

経営者や従業員からの意見を聞き、彼らのニーズや課題に対応することで、より実践的なサポートを提供します。

③ 外部専門家との連携

専門的な知見が必要な場合に外部の専門家を活用することは、問題解決のための多角的な視点を提供します。

改善点

① フォローアップ頻度の最適化

各事業者の状況やニーズに応じてフォローアップの頻度を調整することで、より効果的なサポートが可能になります。

② 日常業務のサポート強化

日常業務の過多による計画実施の停滞を防ぐために、時間管理や業務効率化のためのサポートを提供することが有効です。

▼この実施支援計画は、事業計画の策定後のフォローアップと進捗管理に重点を置いており、事業者の自走化を支援するために有効な手段です。

特に、対話と傾聴を重視したアプローチや外部専門家との連携は、この支援の強みとして評価できます。

しかし、フォローアップの頻度や日常業務の過多による課題があり、これらの改善によってサポートの効果を高めることができるでしょう。

全体として、この計画は事業者の成長と持続可能な経営に寄与する価値ある取り組みであると評価できます。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

■事業内容

①商談会出展斡旋及び活用による販路開拓事業（BtoB）

・首都圏でプロのバイヤーが一堂に会する商談会「地方銀行フードセレクション」の開催情報提供と小規模事業者の積極的な参加提案と参加帯同することで商品・サービスの新たな販路開拓支援に取り組む。商談会出展が目的ではなくあくまでも商談会での成約件数を増やすことが目的であるため、商談会参加の事前研修を行うとともに商談後には商談相手へのアプローチ支援も含めた成約へ向けた一連の支援を行う。

◇支援対象

- ・事業計画を策定し計画に基づいて新たな顧客獲得の取り組みに自ら行動に移している事業者
- ・石川地区内で食品の加工及び販売し、商品開発や改良に取り組みを検討している事業者
※石川地区は日本酒を始め麺類・納豆などの加工食品や6次化商品の加工販売に取り組んでいる小規模事業者が多いことから新たな需要開拓へ向け重点的に支援する。

◇出展者の事前研修

【研修内容】商談会成約へ向けた心構えと準備

【講師】バイヤー・スーパーバイザー・中小企業診断士等

◇商談会参加

【参加商談会】地方銀行フードセレクション

○商談会概要と開催規模

加工食品を主とした商談会で国内中からプロのバイヤーやSV・飲食店などが仕入れ先を求めて約13,000人（1,100社）集まる国内最大級の食の商談会

○対象者

- ・石川地区内で加工食品の製造販売に取り組んでいる小規模事業者
- ・6次化商品の製造販売に取り組んでいる事業者

【出展事業者】5事業者/年

【出展業種】食品・加工食品製造販売事業者

【商談会参加事業者数（BtoB）】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
参加者数	1	1	1	1	1	5

【成約件数（BtoB）】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
参加者数	3	3	3	3	3	15

●実施内容

①商談会出展斡旋及び活用による販路開拓事業（BtoB）

◎出展者の事前研修

商談会に参加希望の事業者へ「商談会対策セミナー」を開催し、商談会参加に対しより効果を上げるための「事前準備」「当日対応」「フォローアップ」の研修を行い成約率アップへ向けた内容について説明を行った。

◎商談会参加

10月3日4日と「東京ビッグサイト」で開催した「地方銀行フードセレクション」に地区内で加工食品の製造販売を行っている4事業者で参加し、全国のバイヤーへ向け試食・試飲を行いながら取引先獲得とその後の商談へ向けた支援を行った。

なお、会場では改良を視野に入れている商品の試食・試飲によるヒアリング調査を明治大学の学生とともにを行いバイヤーからの意見を集めた。

【商談会参加事業者数及び商談会による取引成約件数】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
参加者数	1	1	1	1	0	4
成約件数	5	2	8	3	0	18

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
3	4	1	0

②ECサイト開設やSNS活用によるによる販路開拓支援（BtoC）

- ・既存顧客の商圈が近隣町村までの商圈に偏ってしまう小規模事業者が多いことから。ECモール等を活用したECサイト開設による販売の提案を継続的に行う。開設にあたっては商品ラインナップやPR方法など福島県よろず支援拠点や中小企業基盤整備機構東北本部と連携しWEBやITの専門家派遣を活用しながら支援を行う。また、効果的なPRに繋げるために、動画やコメントの活用方法の支援も外部専門家と連携して行う。
具体的な活用ツールとしてECモールはランニングコストの少ない「BASE」「shopify」等を提案する。SNSについては魅力を数珠つなぎに拡散することができる「Instagram」「Facebook」の利用提案を行い継続的な支援に取り組む。

「活用サイト」ECモール・・・「BASE」「shopify」
SNSアプリ・・・「Instagram」「Facebook」
「活用事業者数」ECモール・・・35事業者/年
SNSアプリ・・・35事業者/年

【ECサイト開設・SNS活用事業者数（BtoC）】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
事業者数	15	5	5	5	5	35

【売上増加事業者数（BtoC）】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
事業者数	6	2	2	2	2	14

●実施内容

②ECサイト開設やSNS活用によるによる販路開拓支援（BtoC）

◎インスタグラムや動画を活用した販路開拓セミナー開催

現在、SNSの中でも特にビジネス利用で注目されているインスタグラムですが、ただ単に画像を投稿するだけではビジネスの拡大に繋がらない可能性がある。いかに消費者に自社の投稿を見てもらうか、興味を持ってもらえるか工夫をした投稿が必要となる為、インスタグラムの基本操作から効果的な投稿手法、動画の作成について実際にスマートフォンを使用しながら外部専門家による講義を行った。

【ECサイト開設・SNS活用事業者数及び売上増加事業者数（BtoC）】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
活ユーザー数	5	3	0	2	2	12
売上増加数	2	1	0	0	0	3

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
0	3	5	0

【評価委員長コメント】

ポイント

① 商談会への積極的参加促進

プロのバイヤーが集まる商談会への出展斡旋と積極的な参加提案は、小規模事業者の新たな販路開拓に直接貢献します。

② 事前研修とフォローアップの実施

成約件数増加のための事前研修と商談後のアプローチ支援は、商談会参加の効果を最大化します。

③ EC サイトと SNS 活用の支援

EC サイト開設や SNS 活用の提案は、デジタルマーケティングの力を借りて新たな顧客層を開拓するのに有効です。

改善点

① ブースの導線管理の改善

商談会におけるブースの導線管理を工夫し、バイヤーとの接触機会を最大化するための戦略が必要です。

② SNS 活用セミナーのレベル調整

初心者から上級者まで対応できるような、レベルに応じた SNS 活用セミナーの内容調整が必要です。

▼この事業は、小規模事業者の新たな需要開拓に対する実践的なサポートを提供しており、特に商談会への積極的な参加促進や EC サイト、SNS 活用の支援は、事業者の市場拡大に直接貢献します。

しかし、商談会当日の導線管理や SNS 活用の難易度などの課題があり、これらの改善によってさらなる成果が期待できます。

全体として、この事業は事業者の市場拡大と持続可能な成長に寄与する有益な取り組みであると評価できます。

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

■事業内容

①他機関の講習会参加による職員の支援能力向上

- ・石川地区内すべての経営指導員等及び一般職員の支援能力の一層の向上のため福島県や福島県商工会連合会が主催する講習会参加に加え、計画的なスキルアップを図るため、中小企業大学校が主催する研修会に職員を派遣し小規模事業者支援に必要な知識とスキルの向上を図る。

②支援ノウハウの職員間での組織内での共有による資質向上

- ・巡回訪問や個別相談対応の際に複数職員で実施することにより、他の職員の支援方法やヒアリング手法、提案スキルなどを学びノウハウの共有に努めることで組織力を高めるとともに、個々の支援スキルの差を埋めていく。これにより質の高い小規模事業者支援に繋げる。また、石川地区内独自のシートを活用し支援データをデータベース化し組織内共有を図ることで、個々の職員に依存しない標準的な支援を展開する。

③職員間の定期的なミーティングの開催

- ・他機関の講習会に参加した経営指導員等が順番で講師を務め、小規模事業者支援に役立つ具体的な手法について説明する。事業者支援の現場で役立つツールや対話術に至るまで定期的なミーティングを（月1回年間12回）開催し意見交換を行い支援能力の向上を図る。

④DX推進に向けた職員研修会の開催

- ・石川地区の小規模事業者のDX推進は喫緊の課題である。対応にあたっては全職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談指導を可能にするために「事業者にとっての内向けの取り組み（業務効率化等）」「事業者にとっての外向けの取り組み（需要開拓等）」「その他の取り組み（オンライン経営指導等）」などの解決能力・支援能力の向上へ向けた研修会に積極的に参加する。

●実施内容

平成28年度よりIT導入補助金の公募が始まり、令和5年度でも補助金の公募が実施されている。支援機関として会員企業への導入支援を目的に、TKCが実施している導入方法を学び、会員企業への支援導入支援に向けた知識の習得を図る。

また、インボイス制度が10月より開始されるため、電子帳簿保存法について学び、会員へ内容の説明ができるよう学ぶことと目的とする講習会の実施

【情報交換・専門的スキルアップ研修 報告】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
R05 目標	3	2	2	2	2	11
R05 実績	3	2	2	1	1	9

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
1	0	6	1

●実施内容

小規模事業者への DX 推進を行うための支援スキル向上を図るものとして、IT 利活用に関するアプローチや活用方法を習得し、事業者が抱える課題の抽出から解決までの支援に対応できるよう講習会を開催した。

【職員向け DX セミナー研修 報告】

商工会	石川町	玉川村	平田村	浅川町	古殿町	合計
R05 目標	2	2	2	2	2	10
R05 実績	1	2	2	0	2	7

■評価委員 評価

・評価

A	B	C	D
0	1	6	1

【評価委員長コメント】

ポイント

① 多様な研修プログラム

他機関の講習会参加や内部でのノウハウ共有、定期ミーティングの実施は、職員の知識とスキルの向上に寄与します。

② 実務に即した内容

IT 導入補助金や電子帳簿保存法に関する具体的な研修は、現場での支援能力を高めるのに役立ちます。

③ DX 推進に関する研修

IT 利用や DX 推進に関する研修は、現代の経営環境に適応するための必要なスキルを提供します。

改善点

① 研修成果の現場への応用強化

研修で得た知識を実際の支援現場でどのように活用するかについて、継続的なフォローアップと実践的な訓練を実施することが重要です。

▼経営指導員等の資質向上を目指すこの事業は、多様な研修と実務に即した内容で職員の支援能力を高めるための有効な手段を提供しています。

特に、IT 導入や DX 推進に関する研修は、現代の経営環境に適応するために重要です。しかし、研修成果の現場での活用に関して改善が必要です。これらの課題に対処することで、職員の支援能力のさらなる向上が期待できます。

全体として、この事業は経営指導員等の資質向上に寄与する有益な取り組みであり、今後も継続的に取り組むべき事業と評価されます。

石川方部商工会広域連携協議会

(石川町商工会・玉川村商工会・浅川町商工会・平田村商工会・古殿町商工会)