

# 令和5年度 経営発達支援事業の実施内容

[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]

## 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

・調査内容：下記表にて調査

業種	2023. 12 売上高前期比	2023. 12 利益率前期比	2023. 12 業界景況感	2024. 6 (見込) 業界景況感	2024. 12 (見込) 業界景況感
小売	やや増加	やや悪化	やや悪い	やや悪い	やや悪い
サービス	増減なし	増減なし	不変（不明）	不変（不明）	不変（不明）
宿泊・飲食	やや減少	やや悪化	やや悪い	やや悪い	やや悪い
製造業	やや減少	やや悪化	やや悪い	不変（不明）	不変（不明）
建設	増減なし	増減なし	やや悪い	やや悪い	やや悪い

・地区業種別財務データ平均値（小規模事業者50事業者抽出）

単位：千円

業種	2021 売上高	2021 営業利益	2022 売上高	2022 売上進捗率	2022 営業利益	2022 営業利益 増加率
小売	26,484	1,829	27,566	103	1,247	-51
サービス	15,303	3,620	15,014	103	3,958	9
宿泊・飲食	21,569	1,306	22,277	106	1,328	2
製造業	13,485	1,034	14,186	129	987	-5
建設	16,731	2,328	18,985	120	2,799	20

【成果報告、課題】

・成果報告

地域経済動向調査について、調査対象事業者への対話と傾聴から、動向分析、経営課題の把握を行った結果は、次のとおりである。

「小売業」

売上前年比増加した事業所も見受けられたが、仕入れコストが増加し、収益が悪化した事業所が特に小売業で多かった。光熱費等の高騰もあり、厳しい現状となっている。

収益性向上のためには、価格転嫁が重要となっているが、価格転嫁が難しい現状であり、更に人口減少が顧客の減少となり、大きな経営課題となっている。

また、後継者不足が問題となっているが、特に小売業における後継者不足が、深刻な状況となっている。

「飲食業」

売上前年比が増加した事業所、減少した事業所があった。集客力のある飲食店には、顧客も多く賑わいが戻りつつある。しかし一方で顧客が減少し売上減少とった事業所も多く、経営課題となっている。更に原価高騰により仕入額、光熱費が高騰し収益性が悪化している傾向があり、価格転嫁による収益性確保が課題となっている。

### 「建設業」

売上、利益率については、増加した事業所も減少した事業所もあり前年比増減がないとの結果となった。増加した事業所に関しては、近隣市町村での受注工事も多く、商圈エリアの拡大、また事業者間で、協調し受注を受けるなど創意工夫も見受けられた。

但し、今後の見通しについては、やや悪化と回答した事業所がほとんどであり、新たに修繕工事、イノベーション工事等受注獲得へ向けた戦略が課題となっている。

### 「製造業」

一部受注額が増加した事業所もあるが、減少している事業所もあり、様々であった。製造業においても物価高騰により仕入れコストが増加し収益性が低くなっている事業所が多かった。製造業においては、特に下請け企業が多いため、価格転嫁が難しいと考えている事業所が多かった。価格転嫁対策が重要である。また、雇用の維持については、人材不足や人件費高騰の影響が強く、労働力確保も大きな課題となっている。

### ・課題・改善点

地域経済動向調査、財務調査等から全業種において個社ごとに様々な課題があり、個社伴走型で課題解決へ向けた支援を今後行って参ります。更にインターネット等に掲載されている業種別経済動向、需要動向調査資料等の有効活用及び商工会で決算を行う事業所財務データ活用促進を図りたい。

## 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

### 【成果報告、課題】

#### ・成果報告

商談会会場で明治大学マーケティング調査研究会と連携しヒアリング調査を実施したことでバイヤーから大学生の現場研修に対する協力を得ることができ、スムーズなヒアリング調査となった。

調査結果を基にバイヤーの求める商品について明治大学と連携し商品改良案を作成し対象事業者に提案したことで、今後の商品改良に取り組むきっかけとなった。

※明治大学とのコラボ商品として今後PRしていく。

#### ・課題、改善点

全地区からの参加事業者に繋げることできないため、今後は年度当初から商品改良を考えている事業者（支援先）へのマーケティング調査の必要性について説明が重要となる。

## 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、自社が最低限稼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

【成果報告、課題】

### ・ 成果報告

本セミナーにより、社長・後継者ではあるが、自身はまだ職人としての意識が強く、数字に関しては家族に任せてしまっている受講生も多かった。対応している作業がしっかりと利益を産んでいるのかを考える機会となり、必要利益に達していない場合は“何かしらの手立てが必要だ”とアクションを起こして貰えるのではと期待している。

・課題、改善点

今回は、8月末での開催としたが、イベント終了後・お盆の連休明け、また平日夜の開催を理由に、参加を見合わせる方も多く、目標ほど参加者を集める事が出来なかった。今後は、時期や時間帯など、受講してほしい対象（青年部等の後継者・若手経営者）のニーズをしっかりとらえて、開催したい。

【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

【成果報告、課題】

・成果報告

巡回訪問・セミナーを通して外部環境からの影響と変化による自社の経営状況の変化を把握する必要性を認識してもらえた。

・課題、改善点

経営指導員等が事業者に対し対話と傾聴を常に行うことが重要であり、事業者に対して接点を取った際には日常的に行うことが事業者の定期的な自社分析に繋がるため。今後は更なる対話と傾聴力の習得が必要となる。

## 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

## 【成果報告、課題】

### ・ 成果報告

昨今福島県内において自然災害が続いていることから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学んでいただくことができた。

特に ChatGPT の活用を紹介することにより計画の策定難度を引き下げることにより貢献、事業者により寄り添ったセミナーを行うことができた。

### ・ 課題、改善点

既に福島県中小企業等グループ補助事業でメリットを受けている事業所が主に参加されている印象を受けた。災害があった際に事業継続力強化計画の認定がグループ補助事業の申請の必須要件になっている点も加えて説明することでより広く参加者を募ることができると思われる。

## ◎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

## 【成果報告、課題】

### ・ 成果報告

セミナー全体を通して、自社の持っている経営資源や課題を再確認する機会となり、セミナー後半に受講者自身が策定した経営改善計画は今後を見据え「ビジョン」を持った経営計画となった。

### ・ 課題、改善点

セミナーの講義時間及び開催期間が長いことから途中でのリタイアが出てしまっていることから今後の改善としてセミナー時間を短縮する代わりに職員の踏み込んだ支援が必要となる。

## 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



### 【成果報告、課題】

#### ・成果報告

同業他社と差別化した事業へ結び付けることができ、結果として今後の事業化への後押しに繋がった。

#### ・課題、改善点

本気で創業・事業承継のために受講している方と何となく「ボヤッ」とした考えで受講している方が同じスクールを受講していることで、グループワーク主体の講義全体では足並みな揃わない場面があった。

今後は、スクール初回で職員が受講者と話をしてからグループを編成することで同じ意思を持った者同士の班編成をすることが必要である。

### 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

### 【成果報告、課題】

#### ・成果報告

事業者が自社の経営状況を把握した後に外部環境や自社の強みを入れた事業計画の策定を行ったことで、今後「やるべきこと」が明確となった。

#### ・課題、改善点

事業計画の策定途中に計画書策定を断念してしまう事業者も多くみられたことから今後は事業計画策定の際に伴走的な支援を更に強化する必要がある。

## 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

### 【成果報告、課題】

#### ・成果報告

事業者自らが策定した計画の進捗管理や定期的な見直しを経営指導員等からフォローや管理を行うことで計画実行が安定して実施することに繋がった。

#### ・課題、改善点

計画実施にあたり事業者が日常的な経營業務過多を理由に実施が停滞することがみられた。今後は経営計画実施フォローの際に事業者内部の経營業務の役割分担を含めたフォローが必要となる。

## 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

【成果報告、課題】

・成果報告

既存のマーケットでは商品販売の限界があることを事業者に気づいてもらい新たな販路へ開拓のために商談会参加を促した。商談会参加をより効果的にするために、事前の研修会や準備、そして取引先獲得へ向けた商談会当日とその後フォローアップにより新たな制約へ結び付けることに繋がった。

・課題、改善点

商談会当日のブース前の導線管理がうまくいかず、バイヤーに素通りされてしまうことが多々あったため、今後はバイヤーの導線も含めたブース前の人員配置計画も必要となる。

②ECサイト開設やSNS活用によるによる販路開拓支援（BtoC）

- ・既存顧客の商圏が近隣町村までの商圏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活用による販路開拓支援（BtoC）

◎Instagram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Instagram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、Instagram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
活用者数	5	3	0	2	2	12
売上増加数	2	1	0	0	0	3

【成果報告、課題】

・成果報告

Instagramの基本操作、自社の連絡先等が表示できるプロアカウントの設定等の部分については講義の中で実際に操作しながら進めていった為、ほとんどの参加者のアカウント整備ができた。実際の投稿については、ワークの時間を設け、自社のターゲットは誰なのか・伝えたい価値は何なのか・どんな切り口で投稿するのか等を書き出し、写真は1枚だけではなく複数枚の写真を使用し、1つの投稿で流れを作る等、効果的な投稿手法について学ぶことができた。また、動画の作成については、複数の写真を繋げたショート動画の作成や、実際に自分で撮影した動画の編集（BGMの追加、速度変更、エフェクトの追加、テロップの挿入）を行い、動画作成の知識とスキルの習得に取り組んだ。動画編集については参加者によっては難易度が高く実施できなかった方もいたが、写真を繋げたショート動画の作成はある程度出来ていたため、販路開拓の為にビジネスツールの1つとして今後も継続的に投稿を続けることが出来そうである。

・課題、改善点

参加者各々のレベルの差を無くす為に、Instagramの基本的な部分からの導入を図ったが、ついていけずに諦めてしまう方もいた。参加者全員が一定の水準に達するよう、ワークの時間配分等も含めた講義内容の見直しが必要であると感じた。

## 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

## 【成果報告、課題】

### ・ 成果報告

支援機関員として、IT 導入補助金の申請・交付申請・実績報告までの流れを、益子税理士より会員事業所へ説明するポイントを学んだことにより、IT 導入補助金を商工会ではどういった対応で申請支援に向けた取り組みをすればいいのか学習できた。また、会員事業が行う実務についてもわかりやすく説明してもらうことで、会員企業へ解りやすく制度の説明できる知識の習得ができた。電子帳簿保存法に関しては、どういった場合に必要となるのか、どうやって保存するのかどういったものが見落としやすいのかなど、具体例を示してもらいながら説明を受けたことで、2024年1月からの相談や支援に対応できるようになり、職員個々の資質向上が図られた。

### ・ 課題、改善点

講習会を実施したことで、IT 導入補助金の説明などアドバイスや提案ができるようになったが、導入する IT と申請に必要な IT ベンダーとの温度差があったと感じる。低価格の機器でも IT ベンダーが協力してもらえばレジの導入などもっと活用できたと感じる。

## ●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

## 【成果報告、課題】

### ・ 成果報告

DX 推進といっても多岐に渡り、単に IT ツールを導入しても意味がなく、具体的な成果に結びつくように最適な IT ソリューションの選定・導入・運用をサポートする必要がある。事業者が抱える課題に対しどの様な対策ができるかを考え、課題解決のための方向性を明確にするため、中小機構が運営する IT 支援コンテンツの活用方法を学び、「IT 戦略マップ」「IT 導入プラン」の作成や EC 活用支援に関する知識習得を行った。IT 導入までの支援の流れを理解し、IT 導入のプランニングから支援が行える支援スキルの向上に繋がった。

### ・ 課題、改善点

講習会により知識の習得は図れたが、実際の支援の現場で活用されているかその後の状況把握には至っていない。各人の支援状況の把握と検証を行う必要があった。また、今回参加できない商工会及び職員があり、日程調整等での確認が不十分であったと反省しています。