

中期方針（令和6～8年度）について



おせっかいを誇りとします。
福岡商工会議所

中期方針とは、社会・経済情勢を踏まえ今後3年間の当所活動の基本スタンス、注力すべき点（重点テーマ）を示すもの。テーマに沿って、具体的な活動（事業）を単年あるいは3年計画で進める。

●中期方針は毎年検証し、必要があれば修正する

一度決めたら変えられないものではない。変化に対応してバージョンアップする。

●事業は、必ずしも3年計画で目標数値を設定するものではない

1年、2年で終わる取り組みもあれば、3年かけて取り組むものもある。

< 具体的活動の取り組み方針 >

- 経営課題に基づき項目をたて、3年間の方向性を示し、1年ごとに環境変化を確認し優先する取組みを設定する。
- 3年かけて取り組むもの、単年でスピーディに取り組むものを明確化する。
- 各種関係団体や企業等との連携も選択肢としてもち、事業効果の最大化を図る。

< 私たちが目指す姿 >

行動する商工会議所 / 役に立つ商工会議所 / 信頼される商工会議所

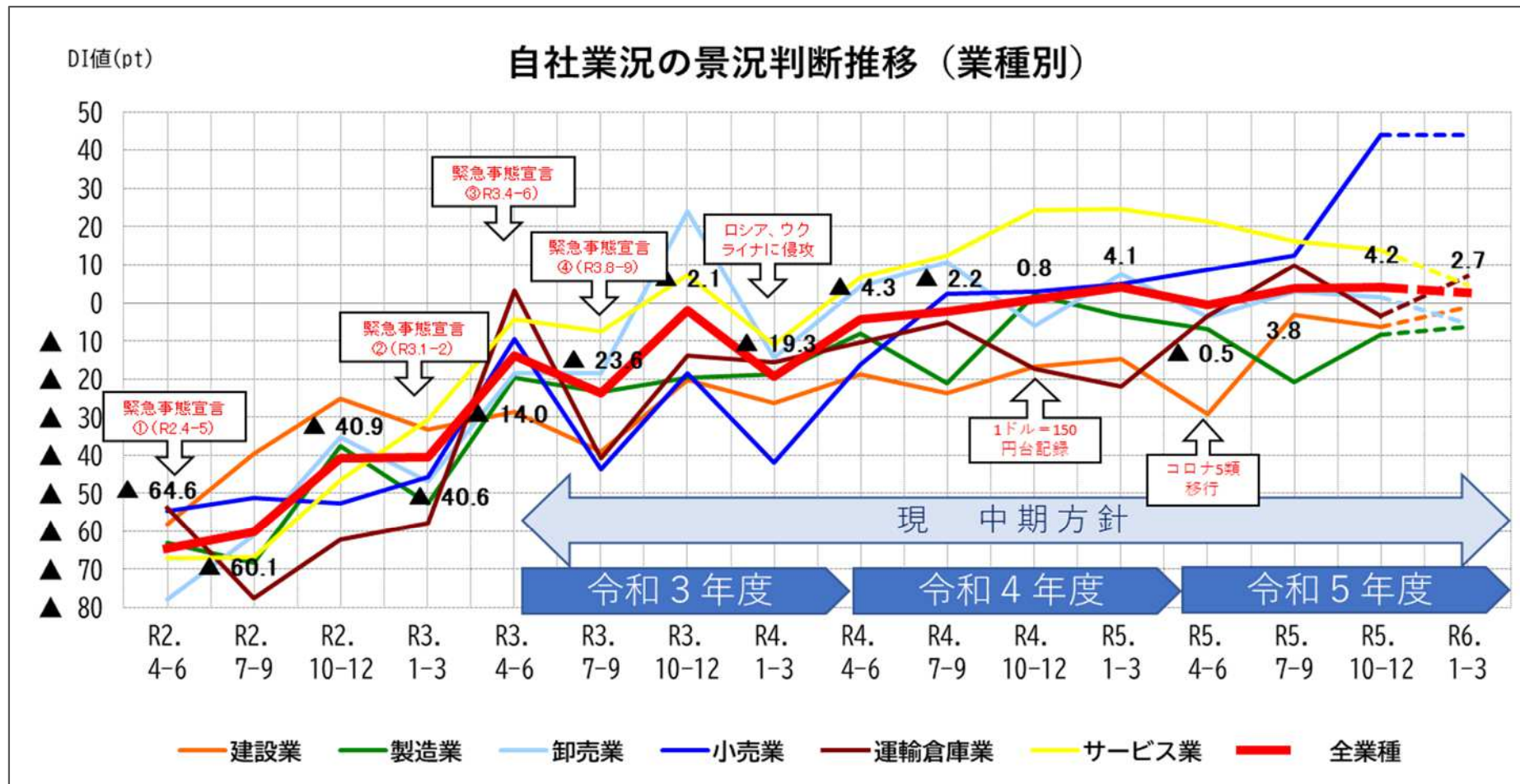
【行動する】商工会議所は、会員企業のために、まず行動する。行動しないと結果はついてこない。

↳ 【役に立つ】行動を「会員の皆さんの役に立つ」ことに繋げる。行動は、日々改善を加えていく。

↳ 【信頼される】その結果、会員の皆さんから「商工会議所は、自分たちのためにある。」
「対応してくれる。」という信頼が生まれる。

福岡市内企業の景況感の推移（当所調査より）

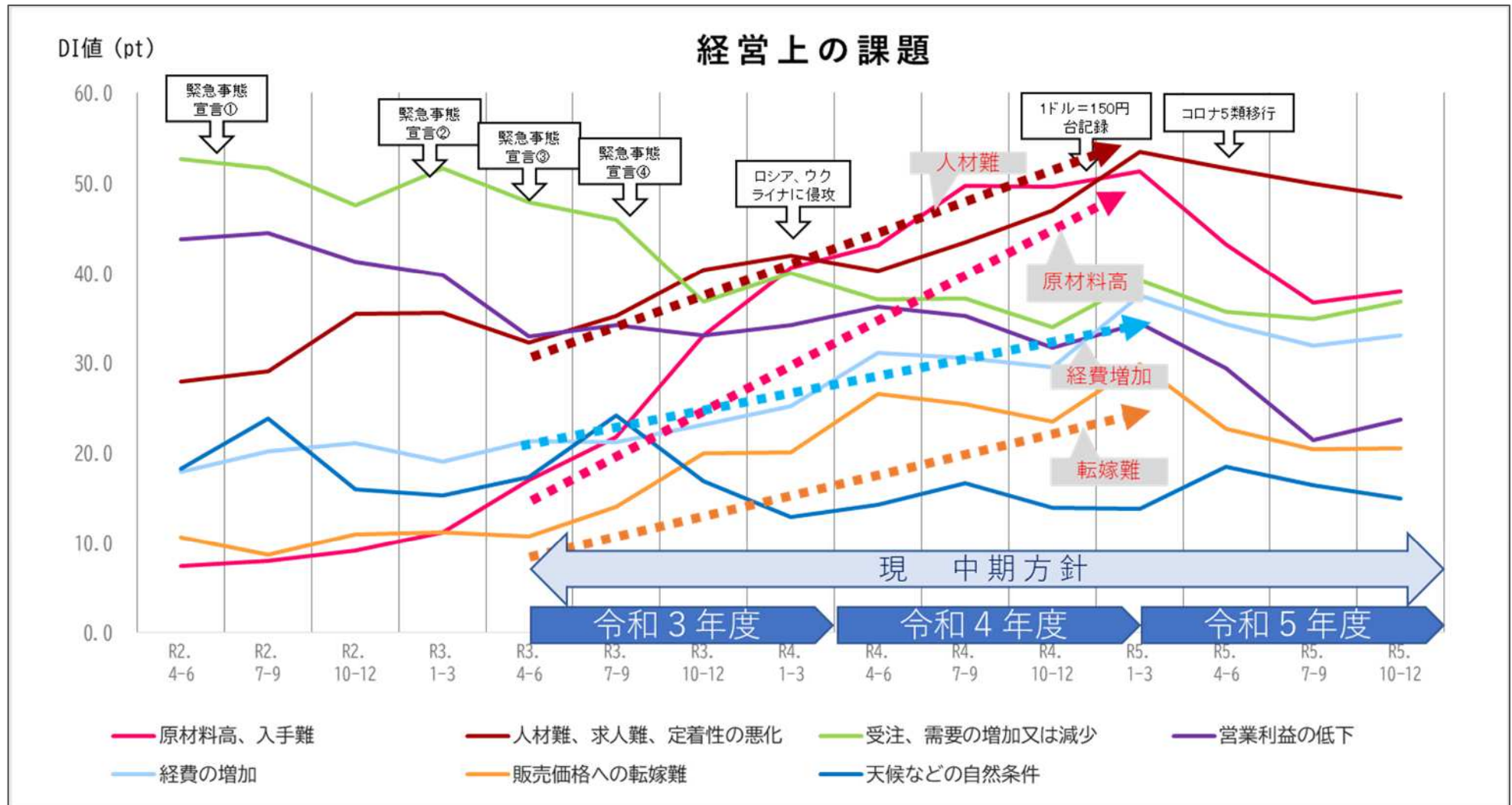
- 地場企業の景況感は、令和3年度以降、改善・悪化を繰り返しながら、回復基調を示すが、力強さに欠ける。
- コロナ禍からの回復は進むが、一方エネルギー・原材料価格の高騰や為替の円安基調の継続、人手不足の再来など企業の景況感を押し下げる要因が重なる。
- 経済の本格回復に伴い、人流が活発化し需要が高まることで業績が回復する業種がある一方、人手不足による受注機会の損失により業績の回復が芳しくない業種など、景況感の回復過程には業種によるばらつきがみられる。



出所：当所 「令和5年度第3四半期 地場企業の経営動向調査」より（令和5年12月調査）

企業の経営上の問題点の推移 (当所調査より)

- 経営上の問題点は、「人手不足」「原材料高」。
- 経済の本格回復に伴い、人手不足の再来、エネルギー・原材料価格の高騰や為替の円安基調の継続、それに伴い経費の増加、営業利益の低下、価格転嫁難などの問題点が上位を占める。



出所：当所 「令和5年度第3四半期 地場企業の経営動向調査」より (令和5年12月調査)

<目指す姿>

行動する商工会議所／役に立つ商工会議所／信頼される商工会議所



<活動方針>

～取引適正化の推進／新たなステージに挑戦する中小企業を後押しする
／福博のまちの魅力を高める～

- ・ 中小企業が適正な利益を確保し、経済の好循環を生み出すため、取引価格の適正化を推進。
- ・ 会員ニーズや経済・社会環境の変化を踏まえ、中小企業の**自己変革・成長を後押し**する支援に注力。
- ・ 新旧のハード・ソフトが調和し奥行きのある魅力あるまちを目指し、**歴史・文化を活かしたまちづくり**を推進。

<基本戦略と重点施策・基盤となる活動> ※赤字は選択と集中による**重点施策**

**基本戦略Ⅰ 中小企業の自己変革を後押しし、
稼ぐ力を高める**

**基本戦略Ⅱ 歴史・文化を活かしたまち
づくりを行い、福博の魅力を発信する**

<基盤となる活動：経営環境の変化や企業のライフサイクルに
応じた総合的な課題解決支援>

1. 歴史・文化を活かしたまちづくりの推進
(「15の提言」の実現)
2. 福博の賑わい創出・魅力発信
3. 伝統芸能支援

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1. 取引適正化の推進 | 4. 販路拡大支援 |
| 2. デジタル化・DXの推進 | 5. 人材確保・育成支援 |
| 3. 交流会活性化 | 6. 経営課題解決・再チャレンジ支援 |

基本戦略Ⅲ 商工会議所の組織基盤を強化する

<基盤となる活動：議員総会・常議員会、部会活動 など>

- | | | |
|-----------------------|-------------------|-------------------------|
| 1. 会員基盤の強化(利用促進、会員増強) | 3. デジタル化の推進 | 5. 支援力の向上 |
| 2. 会員企業の声に基づく政策提言 | 4. 広報チームによる情報発信強化 | 6. 会議所ビル建替に関する具体的な構想の検討 |

<活動方針> 取引適正化の推進／新たなステージに挑戦する中小企業を後押しする

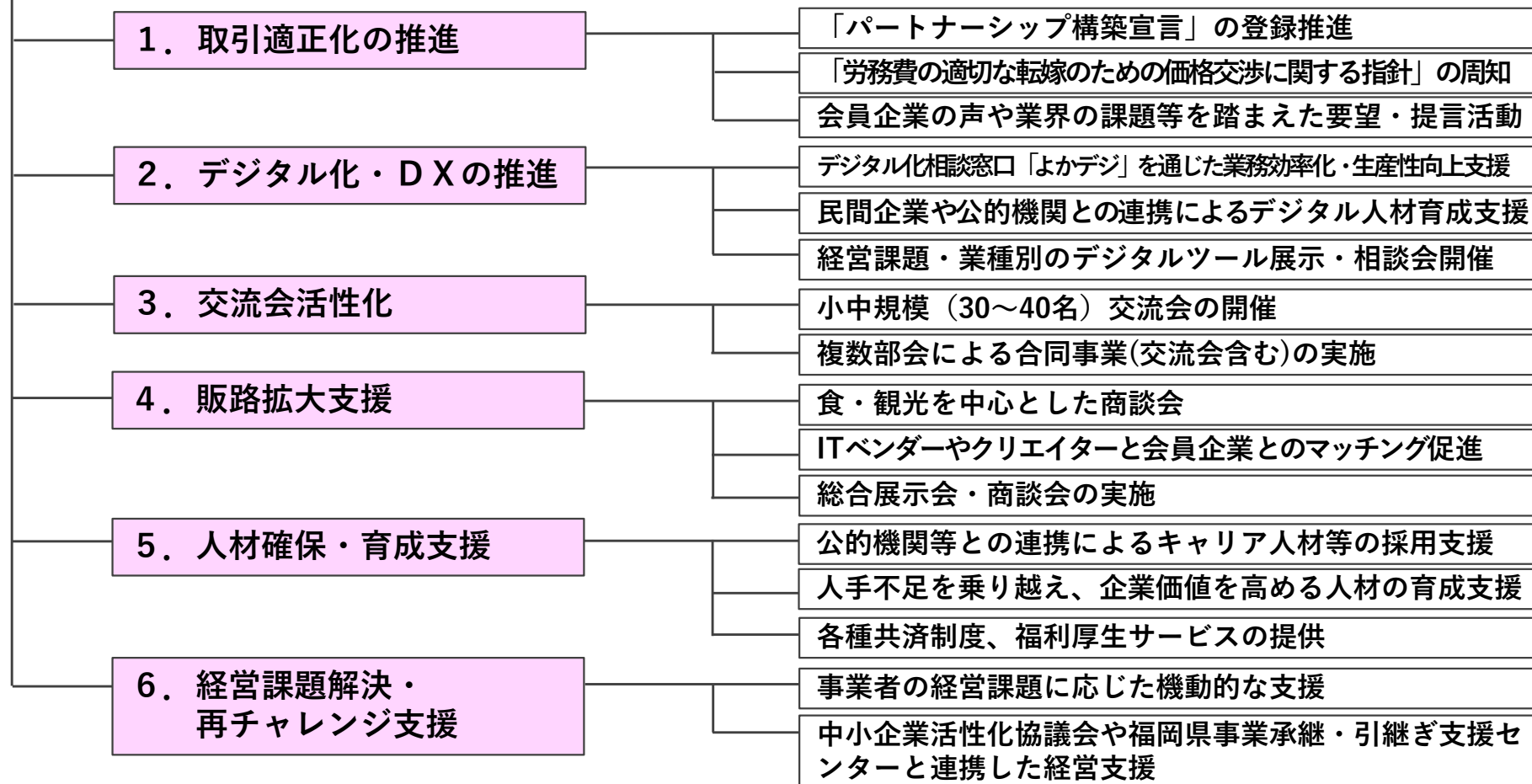
基本戦略 I 中小企業の自己変革を後押しし、稼ぐ力を高める

- ・ 中小企業が適正な利益を確保し、経済の好循環を生み出すため、取引価格の適正化を推進。
- ・ 会員ニーズや社会・経済環境の変化を踏まえ、中小企業の自己変革・成長を後押しする支援に注力

基盤となる活動：経営環境の変化や企業のライフサイクルに応じた総合的な課題解決支援

<重点施策>

<主な取組み>



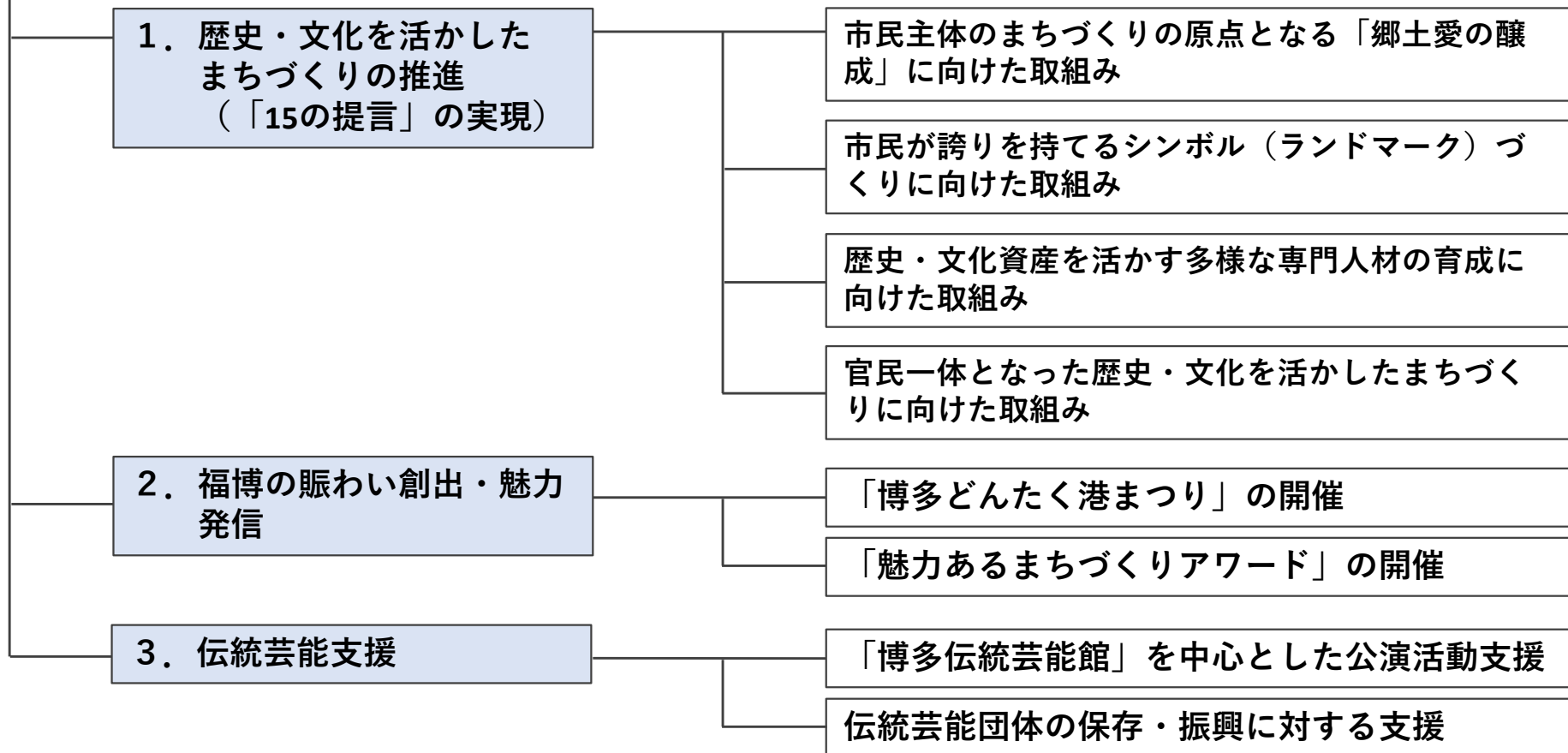
<活動方針> 福博のまちの魅力をも高める

基本戦略Ⅱ 歴史・文化を活かしたまちづくりを行い、福博の魅力を発信する

- 新島のハード・ソフトが調和し奥行きのある魅力あるまちを目指し、歴史・文化を活かしたまちづくりを推進。

<施策>

<主な取組み>

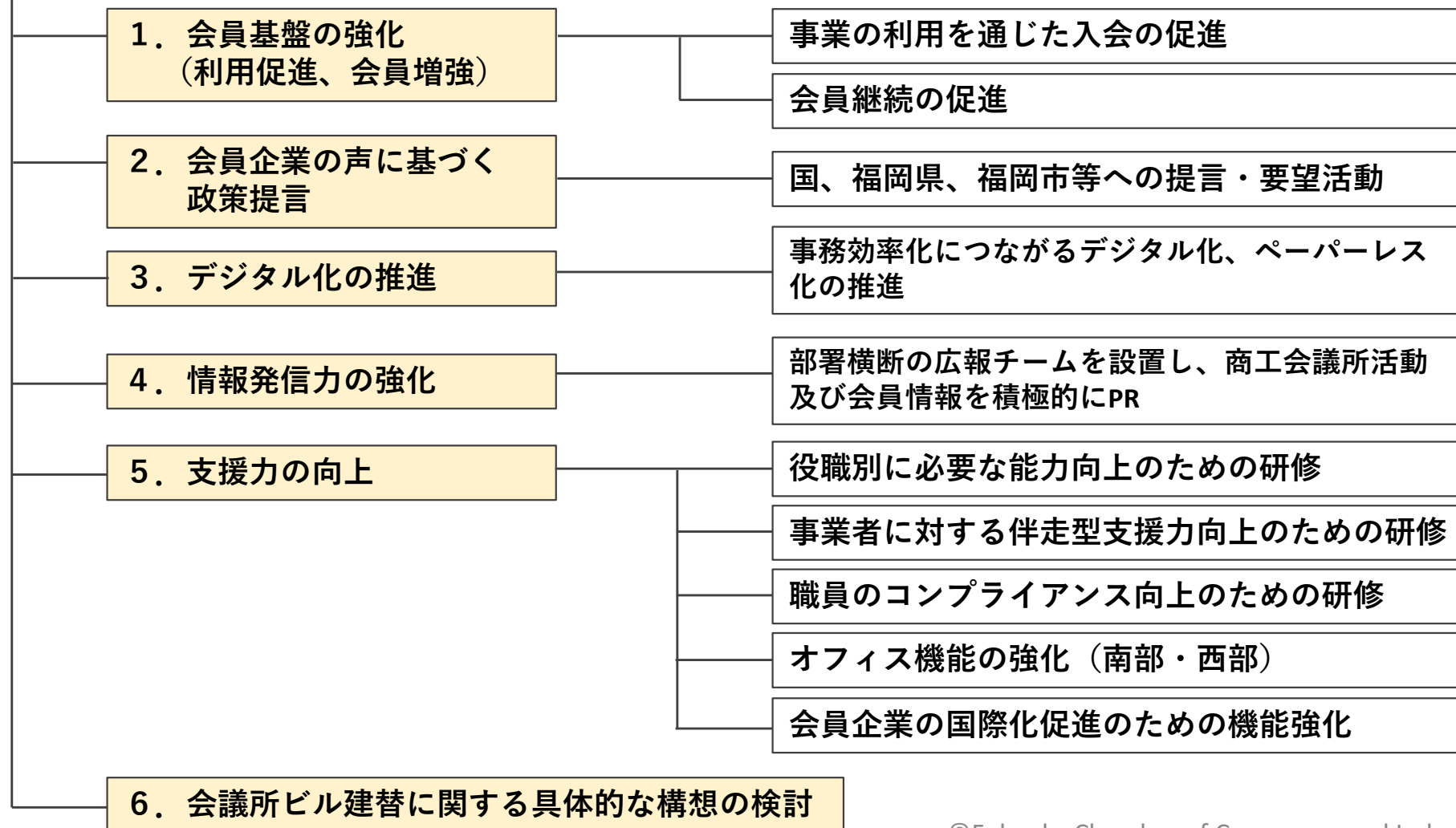


基本戦略Ⅲ 商工会議所の組織基盤を強化する

基盤となる活動：議員総会・常議員会、部会活動など

<施策>

<主な取組み>



I. 中小企業の自己変革を後押しし、稼ぐ力を高める

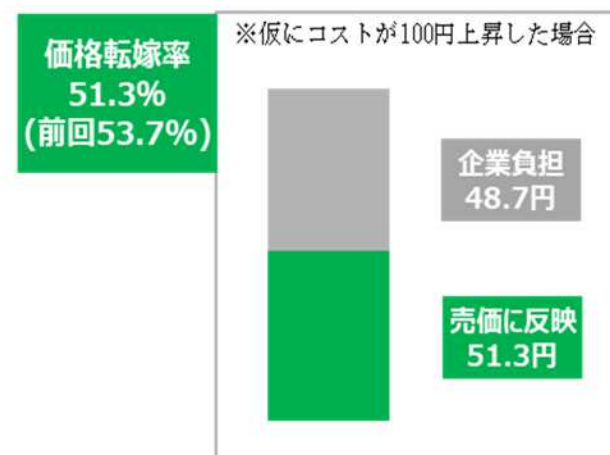
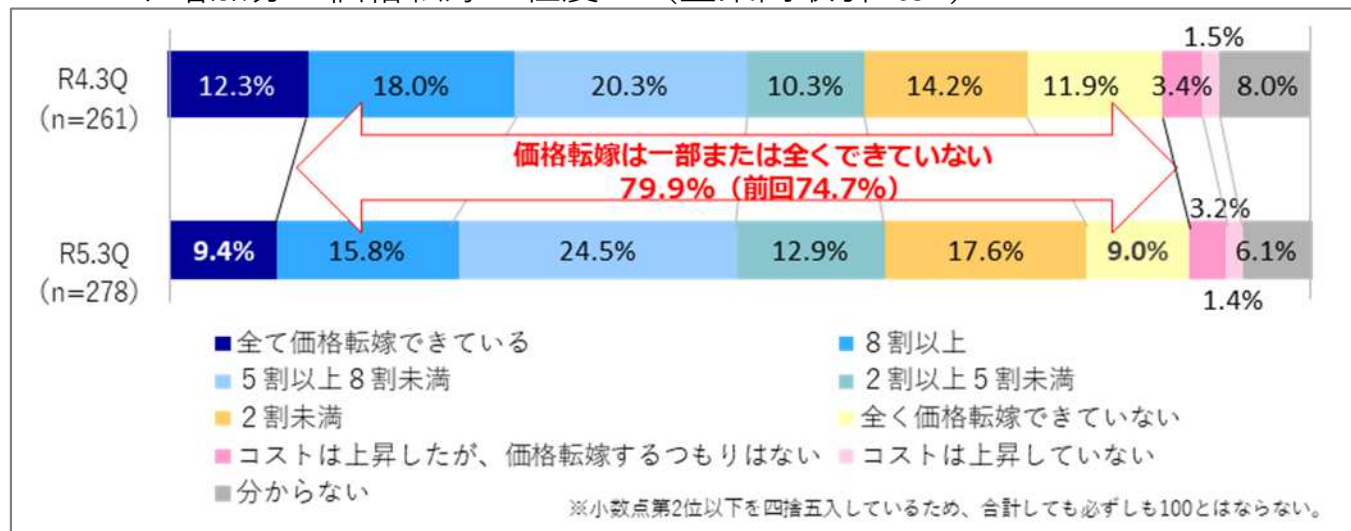
1. 取引適正化の推進

「成長と分配の好循環」実現に向けて中小企業・小規模事業者の持続的な賃上げが求められる一方で、多くの中小企業はエネルギー・原材料価格や労務費の上昇に直面し、価格転嫁が十分に進まない状況にある。中小企業がこうした苦境から脱し、「良いものを安く」から「良いものをそれにふさわしい適正価格で」という考え方のもと、適正価格での取引が地域経済に行き渡るよう取組みを強化する。

【中期方針における主な取組み】

- ・「パートナーシップ構築宣言」の登録推進
- ・「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」など取引適正化に向けた施策の周知や、価格交渉お役立ちツールの活用促進
- ・会員企業の声や業界の課題等を踏まえた要望・提言活動

<コスト増加分の価格転嫁の程度> (企業間取引BtoB)



出所：当所 「令和5年度第3四半期 地場企業の経営動向調査」 より (令和5年12月調査)

I. 中小企業の自己変革を後押しし、稼ぐ力を高める 2. デジタル化・DXの推進

中小企業の稼ぐ力を高めるためには、付加価値の増大・生産性の向上を図る「自己変革」が不可欠。特に、デジタル化・DXを推進することが重要な前提条件であり、事業者のデジタルツール実装について引き続き強力に伴走支援する。

【中期方針における主な取組み】

- ・デジタル化相談窓口「よかデジ」を通じた業務効率化、生産性向上支援
- ・民間企業や公的機関との連携によるデジタル人材育成支援
- ・ITベンダーと食・観光・クリエイター等会員企業とのマッチング促進

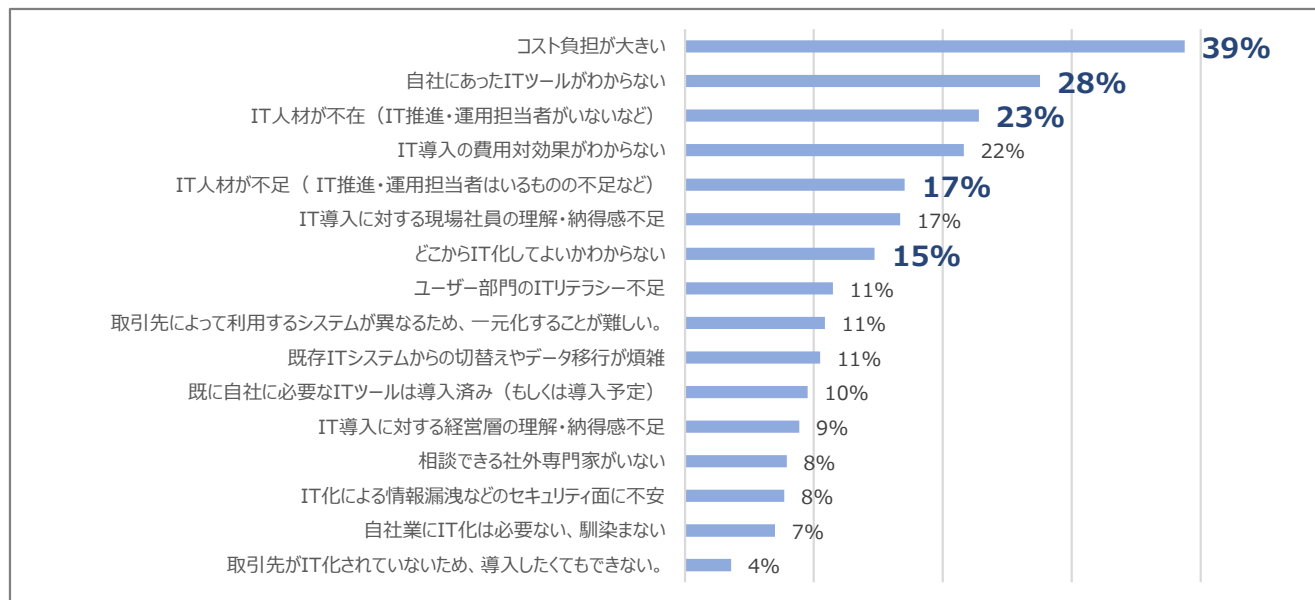
3年間の指標

●デジタル実装（ツール導入）件数

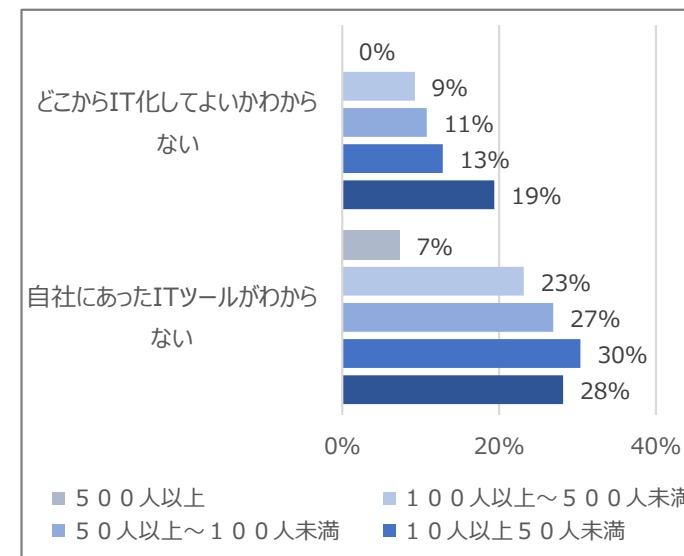
目標値（R6-8年度累計値） **600件**

* 令和5年度2月末時点で128件の実績。
令和6年度からは年間200件を目標として3カ年の累計目標600件を目指す。

<IT導入の課題> IT導入に係る費用負担及びITリテラシー、人材不足が課題



従業員数が少ないほど、
デジタル化の導入初期ステップに課題



（出所）当所デジタル化推進委員会「令和5年度第3回IT活用実態調査アンケート」を一部加工

I. 中小企業の自己変革を後押しし、稼ぐ力を高める

3. 交流会活性化

「交流会」事業は人脈形成・新たな出会いの場として、当所への入会動機として最も高く、多くの会員に利用されている事業。会員企業のニーズや利用数の観点から、あらゆる事業を通じて交流の場を設け、会員同士の交流促進を強化する。

【中期方針における主な取組み】

- ・小～中規模（30～40名）の参加者同士の顔が見える交流会の拡充
- ・複数部会による合同事業(交流会含む)の実施

入会動機

※R5年度入会動機調査

- 1位 **交流会参加** (209社)
- 2位 **経営相談** (163社)
- 3位 **商談会・販路開拓** (126社)
- 4位 **保険・共済加入** (85社)
- 5位 **人材採用・管理・育成** (52社)

3年間の指標

●各種交流会事業への参加者数（延べ）

目標値（R6-8年度累計値） **10,500名**

* 令和5年度実績は年間約3,300名の見込み。
令和6年度からは、小～中規模交流会の拡充や、新たな取組として実務研修講座参加者交流会を開催することから、年間3,500名を目標として3カ年の累計目標10,500名を目指す。

各種交流会	R5実績(累計)
小～中規模交流会（年5回）	181名
新入会員交流会（年2回）	134名
新年祝賀会（年1回）	1,000名
商談会関連交流会（年6回）	326名
部会交流会（5部会）	94名
メンバーシップ制交流会 ↳女性会、支店長会、福商ビジネス倶楽部、さんゆう会	1,494名

I. 中小企業の自己変革を後押しし、稼ぐ力を高める

4. 販路拡大支援

「商談会・販路拡大」事業は当所会員の入会動機の上位であり、会員からのニーズが高い事業。当所が強みとする食や観光の商談会にデジタルやクリエイティブなどの要素を加えることで、生産性の向上、付加価値の増大を促し、会員企業の稼ぐ力を高める。

【中期方針における主な取組み】

- ・食・観光を中心とした商談会
- ・ITベンダーやクリエイターと会員企業とのマッチング促進
- ・総合展示・商談会の実施

<食・観光・クリエイターを対象とした商談会の商談件数推移>

	令和3年度	令和4年度	令和5年度 (2月末時点)
食関連商談会	594	2,994	4,058
観光商談会	450	387	558
クリエイター	3	337	758
合計	1,047	3,718	4,616

3年間の指標

●各種商談会事業（食・観光・クリエイター）における商談件数

目標値（R6-8年度累計値） **13,900件**

* 令和5年度実績は年間約4,620件を達成。
 令和6年度からもこの高水準の維持を目標として
 3カ年の累計目標13,900件を目指す。

<実施している商談会の例>



◀観光商談会



◀クリエイター
マッチング

I. 中小企業の自己変革を後押しし、稼ぐ力を高める

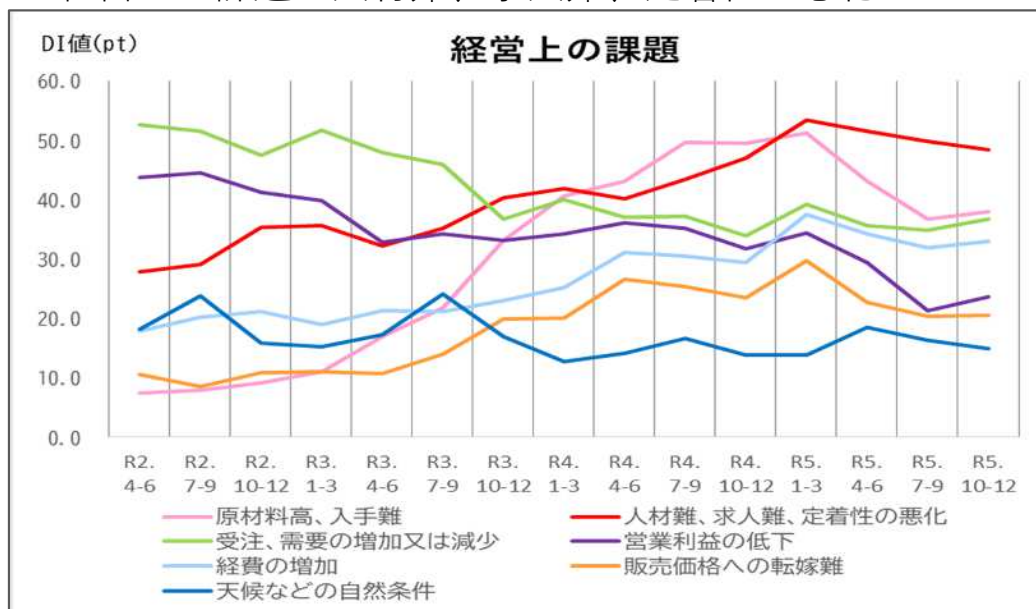
5. 人材確保・育成支援

中小企業の人手不足はかつてないほどに深刻化。労働供給量が減少傾向にある中、人手不足解消に採用活動だけで対応するのは困難であり、事業継続には省力化投資やビジネスプロセスの再構築（BPR）を含め、徹底した省力化が不可欠である。あわせて、限られた人材の中で個々の能力を高めて生産性向上を図り、自己変革を果たしていく必要がある。採用機会提供と人材育成の2つの観点から、中小企業を支援する。

【中期方針における主な取組み】

- ・ 公的機関等との連携によるキャリア人材等の採用支援
- ・ 人手不足を乗り越え、企業価値を高める人材の育成支援
- ・ デジタル化・DXの推進（再掲）

<経営上の課題> 人材難、求人難、定着性の悪化



出所：当所 「令和5年度第3四半期 地場企業の経営動向調査」より（令和5年12月調査）

3年間の指標

●福商実務研修講座受講者数

目標値（R6-8年度累計値） **3,840名**

* 令和5年度は年間約860名の実績を見込む。
 令和6年度から新たに経営者層に特化した講座を展開し内容を拡充することから、年間受講者数1,280名を目標として3カ年の累計3,840名を目指す。

I. 中小企業の自己変革を後押しし、稼ぐ力を高める

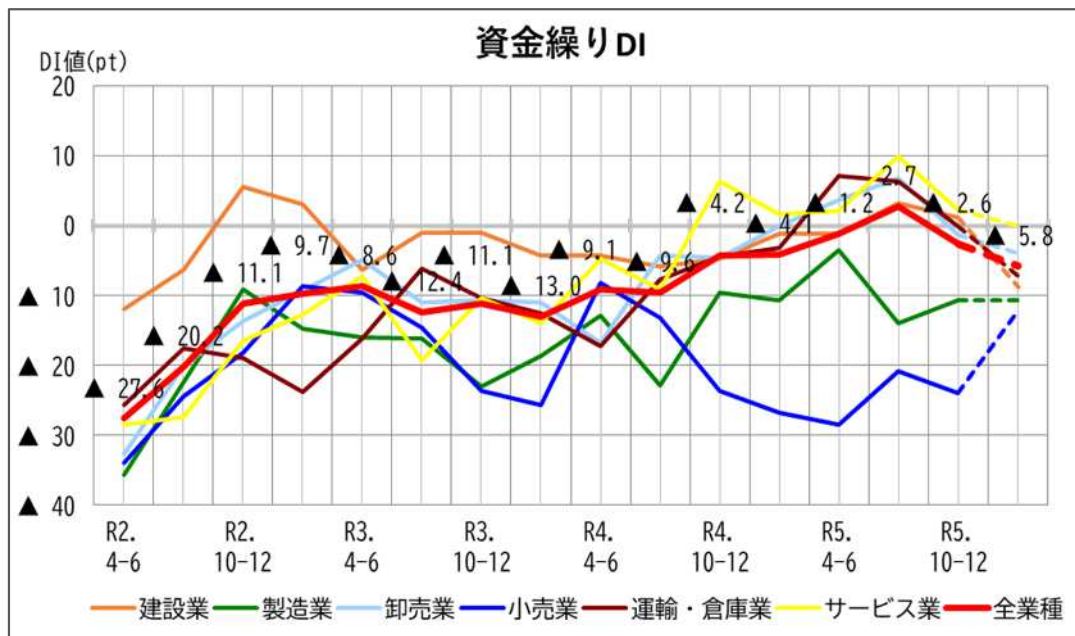
6. 経営課題解決・再チャレンジ支援

中小企業の多くは、コロナ禍で借入れたゼロゼロ融資の返済の本格化や人手不足、コスト増による収益悪化などに直面し、極めて苦しい経営環境に晒されている。中小企業の活力を維持するためにも、当所職員による巡回訪問や経営相談窓口を通じて早期の相談を促し、経営改善、事業承継、再チャレンジなど専門家と連携した経営支援に注力する。

【中期方針における主な取組み】

- ・事業者の経営課題に応じた機動的な支援
- ・中小企業活性化協議会や福岡県事業承継・引継ぎ支援センターと連携した経営支援

<資金繰りの実態> マイナス水準まで下落している



出所：当所「令和5年度第3四半期 地場企業の経営動向調査」より（令和5年12月調査）

3年間の指標

●地域事業者への巡回訪問件数

目標値（R6-8年度累計値） **27,000件以上**
* 福岡県KPI 9,000件/年に基づく

●課題解決支援件数（事業計画・事業改善提案等）

目標値（R6-8年度累計値） **6,000件**
* 令和5年度2月末時点で約1,543件。
令和6年度から年間2,000件を目標として
3カ年の累計目標6,000件を目指す。

●事業承継支援件数

目標値（R6-8年度累計値） **456件**
* 福岡県KPI 152件/年に基づく