

**共通戦略3 成果を創出し続ける組織・運営体制の構築**

**施策6 強固な組織財政基盤構築による組織運営の強化**

**1 令和5年度 施策の方向性**

地域経済の縮小及び商工業者の減少は、商工会組織においても会費・手数料収入の減少に直結しており、厳しい財政事情は喫緊の課題となっている。商工会では、会員加入増強及び新たな自己財源の確保など、組織・財政基盤の強化を目指す。

**2 事業概要** ※ ( ) は活動目標値

- (1) 組織強化事業**  
 組織基盤を強化するため、会員加入メリットを明確化した会員加入促進を実施するとともに、商工会の重要案件を協議・決定する役員会への出席率増加を目指した。
- 活動内容
    - ・非会員への定期的なアプローチ
    - ・創業者への会員加入促進の実施
    - ・出席率を向上させるための対応と工夫
  - 達成状況
    - ・商工会組織率：66.2% (66%)
    - ・商工会役員会の出席率：62% (75%以上)
    - ・新規会員加入率：39件 (20件)
- (2) 収入増強事業**  
 財政を強化するため、自家共済や広告掲載の新規獲得を強化し、自己財源比率の増加に取り組んだ。
- 活動内容
    - ・貯共推進会議の設置
    - ・内部会議での進捗状況の周知
  - 達成状況
    - ・商工貯蓄共済新規獲得口数：188口 (100口)
    - ・会員福祉共済新規獲得口数：13口 (10口)
    - ・広告収入件数：2件 (2件)
    - ・自己財源比率：35.6% (35%)
- (3) 支出削減事業**  
 財政を強化するため、本支所の建物管理に関する家屋費や事務費等のコストの削減に取り組んだ。
- 活動内容
    - ・エアコン、暖房器具等の節電
    - ・ペーパーレス化の推進
    - ・公用車での巡回の徹底
  - 達成状況
    - ・管理費削減：6.9% (5%)

**3 施策目標及び達成状況**

| 施策目標   | 実績値 (目標値)    |                |       |       |       |
|--|--------------|----------------|-------|-------|-------|
|  | R4年度         | R5年度           | R6年度  | R7年度  | R8年度  |
| (1) 新規会員加入者数   | 57件<br>(15件) | (15件)          | (15件) | (20件) | (20件) |
| コロナ禍前の平均加入実績から目標値を設定する。  |              | 39件<br>(20件)   | (20件) |       |       |
| 達成状況   | 達成           | 達成             |       |       |       |
| (2) 自己財源比率   | 42%<br>(32%) | (32%)          | (32%) | (33%) | (33%) |
| 補助金等を除いた総収入額における自己財源割合<br>[自己財源比率=自己財源÷総収入額]<br>※自己財源は補助金、臨時の取り崩し収入(引当繰入など)を除く収入 |              | 35.6%<br>(35%) | (36%) | (36%) | (36%) |
| 達成状況   | 達成           | 達成             |       |       |       |

※施策目標(1)は、全県共通組織目標に準じて令和5、6年分を上方修正することとした。(令和5年度より)

※施策目標(2)は、令和4年度の実績を踏まえ、上方修正することとした。(令和5年度より)

**4 施策目標に関する検証**

- (1) 新規会員加入者数**
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・組織強化事業
    - 非会員に対して、補助金や物価・エネルギー価格高騰等の施策等、会員と同様に情報提供を行ったことで、身近な経営相談機関として存在を認知され、加入につながられたこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・組織強化事業
    - 既存の非会員に対する具体的な加入メリットのアピールが不足していたこと(新規会員の内、創業者が38.4%を占めていることから)。
- (2) 自己財源比率**
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・収入増強事業
    - 商工貯蓄共済推進では、貯共推進会議を設置し、定期的に加入促進計画や満期更新率等を確認してその結果を全職員へフィードバックしたことで共通認識のもと一丸となって取り組めたこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・収入増強事業
    - 職員個人の目標は未達の者がおり、それに対するフォロー等を目的とした勉強会を実施しなかったこと。

**5 次年度への改善点**

- (1) 組織強化事業**  
 提案型の個社支援や専門家を活用したチーム支援を実践することで、任意脱退を防ぎ、地域に必要とされる商工会を目指す。
- (2) 支出削減事業**  
 事務局集約化に伴い、広域指導センター(支所)の建物管理に関する維持管理費は削減されるが、広域化されることで巡回による車両維持費や旅費の増加が見込まれるので、更なるコスト削減に努める。