

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6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収入の減少に直結する事態であり、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にした加入促進及び創業支援を強化し、商工会組織率の安定に取り組んだ。 ■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 ■達成状況 ・商工会組織率：63.9%（66.2%） （2）収入増強事業 財政を強化するため、リスクマネジメントの観点から自家共済の促進、情報発信の観点から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 ・貯共推進会議の実施 ▽職員全体で進捗状況の共有と加入促進のアプローチ方法について情報交換 ・商工会報への広告掲載募集の周知 ■達成状況 ・商工貯蓄共済新規獲得口数：202口（120口） ※達成率は全県で上から2番目 ・商工貯蓄共済新規獲得件数：24件（44件） ・広告収入件数：2件（2件） ・自己財源比率：36.2%（36%） （3）支出削減事業 財政を強化するため、事務局1拠点体制となったことの有効性を活かし、建物管理に関する家屋費や事務費等のコスト削減に取り組んだ。 ■活動内容 ・1拠点化に伴う旧広域指導センター管理費等の削減 ・公用車での巡回の徹底 ■達成状況 ・管理費削減：22%（10%）	

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 (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 (20件)	28件 (20件)		
達成状況	達成	達成	達成		
（2）自己財源比率	42% (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 [自己財源比率＝自己財源÷総収入額] ※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% (35%)	36.2% (36%)	(36%)	(36%)
達成状況	達成	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 創業予定者に対しては補助金申請支援、非会員へは補助金や物価高騰等支援策の情報提供により商工会の有益性が認知され、加入につなげることができたこと。
《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 新規会員の内、創業者が50%を占めていることから、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。
（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 商工貯蓄共済の加入実績や満期到来状況を全職員で共有した上で、一人ひとりが会員と接する上で常に加入促進を意識したことで、目標を大きく上回る実績を獲得できたこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・支出削減事業 1拠点化により旧広域指導センターの維持管理費分の削減はある程度できたが、物価高騰の影響により当初想定していたほどの削減には至らなかったこと。

5 次年度への改善点
（1）組織強化事業 個社支援や専門家派遣等を活用・実践することで商工会の有益性を示し、任意脱退の抑制につなげる。
（2）支出削減事業 ペーパーレス化やEメールの有効活用によって事務費用の管理・削減を徹底するとともに、当面の物価高騰の影響を見据え、経費全体を必要最低限の支出で抑える。