

糸島市商工会 経営発達支援計画

令和5年度(5ヵ年計画3年目) 事業評価報告書

当会は令和3年4月に経済産業省より経営発達支援計画の認定を受けた。本報告書は、経営発達支援計画に基づき実施した令和5年度(3年目)の事業内容とその評価、および次年度に向けた改善事項を報告するものである。

■経営発達支援計画とは

小規模事業者の持続的発展と地域活性化のために、商工会が作成する支援計画を経済産業省が認定する制度。

■当会が策定した経営発達支援計画の概要

実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
計画の概要と目標	全国規模での新しい生活様式への対応及び糸島市の高齢化(事業者含)、観光入込客の増加、豊かな資源があることを踏まえ、地域経済や社会を支える小規模事業者が持続的発展(経営)を行えるよう、経営環境の変化を的確に捉えながら、行政をはじめとした公的支援機関等と連携し次の目標に取り組む。
	(1) 小規模事業者の経営基盤の改善と強化
	(2) 創業及び事業承継に関する支援
	(3) 市民及び観光客を消費行動に向かわせるための支援
	(4) 地域資源を活用した商品開発・販路開拓・拡大支援

※詳細な内容は <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shokibo/ninteikeikaku/download/40-38.pdf> よりダウンロード可能。

■実施結果の報告

計画3年目となる今年度は、経営発達支援計画で策定した目標の達成に向けた取り組みを以下のように実施した。

目標	実施概要
(1) 小規模事業者の経営基盤の改善と強化	<p>巡回や広報等により経営に必要な事業者への情報提供や持続的な経営ができるよう事業計画の策定や金融支援を行った。</p> <p>また、経営改善・強化を図るため、基礎情報に必要な会計（記帳・決算）支援及び経営分析を行い、計画書の策定及び実行支援を行った。</p>
(2) 創業及び事業承継に関する支援	<p>創業者が本市で円滑に創業できるためのワンストップ窓口を商工会に設置した。創業塾を開催し創業に必要な知識の習得と情報提供を行った。</p> <p>糸島市内の優れた技術やブランド価値をもつ事業者が、後継者不在でも円滑に事業承継できるよう事業承継に関する悩み解決のためのセミナーを開催した。</p>
(3) 稼ぐ事業者（市民及び観光客を消費行動に向かわせるため）の支援	<p>事業者が、本市民及び本市に訪れる観光客のニーズに対応できるよう、消費者のニーズを把握するための需要動向調査を行った。</p> <p>さらにバイヤーの意見を参考にした売れる商品づくりを支援することで、個店の魅力を増加させ市内の消費拡大（売上増加）、販路拡大に繋げた。</p>
(4) 地域資源を活用した商品開発・販路開拓・拡大支援	<p>新商品開発を行うための事業計画作成支援や実行支援を専門家等と連携して行った。</p> <p>販路開拓・拡大に向けた商談会・展示会への出店支援（FCP シート作成・ディスプレイの方法・接客指導等）を行なった。</p> <p>また、オンライン相談や EC 販売対策を取り入れたセミナーを開催しながらも、ポストコロナに向けて対面を重視した販路拡大セミナー及び個別相談会を開催し、販路開拓を支援した。</p>

成果を把握し PDCA サイクルを円滑に回すために、各取り組みには目標値を設定してい

る。目標値は項目毎に判定基準を設け、定量的・定性的の二つの視点から A から D の四段階で評価している。

また年に一回、外部有識者を交えて評価委員会を実施する。本計画の実施状況に関して外部有識者の方からいただいた評価と指摘を元に、次年度以降の事業内容を改善していく。

※1：評価基準の見方

<定量的>

A：100%以上 B：80%以上～100%未満 C：50%以上～80%未満 D：50%未満

<定性的>

A：大幅に達成 B：ほぼ達成 C：未達成 D：要検討

3-1.地域の経済動向調査に関すること

○目標・実績・評価

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度			評価	
		実績		目標	実績	達成率	定量	定性
①ビッグデータ活用（公表回数）	-	1 回	1 回	1 回	1 回	100%	A	A
②景気動向調査（公表回数）	-	4 回	4 回	4 回	4 回	100%		

○事業内容及び成果

①国が提供するビッグデータ（RESAS：地域経済分析システム）の活用。

以下の分析結果を総合し事業計画策定支援等に活用した。

- 地域経済循環マップ・生産分析「何で稼いでいるか」
- まちづくりマップ・From-To 分析「人の動き」
- 産業構造マップ「産業の現状」

②本市内の景気動向について実態を把握

【調査対象】小規模事業者 46 社（製造業 8 社、建設業 9 社、卸売業 7 社、小売業 11 社、サービス業 11 社）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資、業況

情報収集・調査、分析した結果は、過去のデータを蓄積していきながら景気動向の変化について商工会ホームページで広く事業者等に周知した。また、経営指導員等が事業計画策定支援や巡回指導を行う際の参考資料として活用していく。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
3年間の調査で業況に変化が見られた業種はあるか	R5年度の前半は全体的に好調であったが、後半は原油価格か仕入れ資材の高騰により悪化している。

3-2.需要動向調査に関すること

○目標・実績・評価

	現行	R3年度	R4年度	R5年度			評価	
		実績		目標	実績	達成率	定量	定性
①展示会での調査対象事業者	未実施	17社	6社 (48社)	3社	6社 (63社)	200% (2100%)	A	B
②市民及び観光客のニーズ調査対象事業者	未実施	18社	8社	3社	9社	300%		

○事業内容及び成果

①展示会・商談会における地域商品に関するアンケート調査

参加した展示会・商談会において糸島市を紹介するブースを市と共同で設置し、バイヤーの地域商品に対する意識調査を行った。多くのバイヤーの目に留まり本会出店事業者ブースへの導入にも繋がった。

調査実施場所 (参加数)	① ITOSHIMAいいものin Food EXPO Kyushu2023展示商談会 (4社) ② ITOSHIMAいいものin スーパーマーケット・トレードショー2024展示商談会 (2社)
サンプル数	展示会・商談会に来場したバイヤー63社 (①26社、②37社)
調査方法	糸島市商工会ブースに立ち寄ったバイヤーに対しヒアリングシート

	により調査を行った。
調査項目	① 食材（商品）を選択する際の産地や地域ブランドの意識、気になる産地や地域ブランド、糸島産品（糸島ブランド）について ② 糸島地域や糸島産の商品の認知度、商談状況について
分析結果の活用	調査結果を調査項目ごとに集計し、糸島地域事業者の販路拡大に役立てる。

②市民及び観光客のニーズ調査

事業者が販売する商品や糸島市民及び糸島市に訪れる観光客のニーズを把握するため、求めるサービスについてのアンケートを行った。

調査実施場所 (参加数)	ITOSHIMAいいものハンドメイドカーニバル'2023 in Autumn(9社)
サンプル数	159人
調査項目	購入又は気になった商品のポイント・再購入・知人への紹介、手土産を選ぶ際の重視するポイント・品目、観光・旅行等
結果の活用	分析結果は、経営指導員が実施した事業所へ直接説明する形でフィードバックを行い、サービス内容の向上、問題点改善に役立てる。また、他の事業の支援のための基礎資料としても活用する。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
糸島の魅力やブランド力についてどう認識しているか	県内で開催された催事では、かなりブランド力は高く、糸島産というだけで評価が高い。一方で首都圏などになると全体の20%ぐらいが糸島を知っているようであった。

4.経営状況の分析に関すること

○目標・実績・評価

	現行	R3年度	R4年度	R5年度			評価	
		実績		目標	実績	達成率	定量	定性
① 分析件数	97件	174件	181件	140件	175件	125%	A	A

○事業内容及び成果

商工会窓口で新たな事業に取り組みたい（経営革新、販路開拓、事業再構築など）と考えている事業者や商工会が記帳代行、確定申告作成支援を行っている事業者と経営指導員、経営支援員が、決算書の実績やヒアリングを行いながら経営状況を分析把握し、事業計画や融資が円滑できる資料を作成した。このことで事業者の持続的発展や経営改善などの戦略決定及び強化につなげる経験を積んでもらうことができた。

分析結果は、当該事業者の今後の経営改善・事業計画の策定等に活用していく。今後も継続して経営支援ができる体制を整え支援状況の共有を図るため商工イントラシステムを活用していく。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
なし	

5.事業計画策定支援に関すること

○目標・実績・評価

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度			評価	
		実績	実績	目標	実績	達成率	定量	定性
①事業計画策定	89 件	140 件	108 件	90 件	122 件	136%	A	A
②創業セミナー開催	1 回	2 回	4 回	2 回	4 回	200%		
②創業計画策定	3 件	5 件	7 件	3 件	13 件	433%		
③事業承継セミナー開催	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	100%		
③事業承継計画策定	未実施	0 件	0 件	2 件	0 件	0%		

○事業内容及び成果

経営分析を行い、事業計画を必要とする事業者や新たに取り組みたいと考える事業者に対し、経営指導員が事業者とともに現状把握を行い実現可能となるよう話し合い

ながら事業計画書（経営革新計画、小規模事業者持続化補助金、事業再構築補助金、先端設備等導入計画、経営改善計画等）を策定した。

また、創業を考えている者、創業塾参加者のうち希望者、開業後5年未満の事業者を対象として、以下の取り組みを行なった。また、円滑な事業承継のためのセミナーも併せて実施した。

名称	参加人数
創業塾	第一回 27名、第二回 26名、 第三回 18名、第四回 18名、
創業セミナー	第一回 7名、第二回 8名
ワンストップ相談窓口	108者の相談に対応
事業承継セミナー	9名（7事業者）

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
創業計画策定が前年に比べ、倍近くの実績となっているが、要因は何か	創業時の融資の相談が多かったことが要因であった。
事業承継計画策定はハードルが高いと思われるが、内部でやっているのか、それとも事業引継ぎセンターに外部委託しているのか	内部、外部委託いずれも対象としてカウントしている。支援は行なっているが、実際に計画書の完成まで至っていないのが現状である。

6.事業計画策定後の実施支援に関すること

○目標・実績・評価

		現行	R3年度 実績	R4年度	R5年度			評価	
					目標	実績	達成率	定量	定性
事業者	フォローアップ対象事業者	90社	240社	212社	90社	153社	170%	B	B
	頻度（延回数）	360回	1,653回	1,101回	360回	816回	227%		

	売上増加事業者	-	-	-	63社	-	0%		
創業者	フォローアップ対象事業者	-	5社	7社	3社	2社	67%		
	頻度（延回数）	-	3回	20回	18回	2回	11%		
	売上増加事業者	-	-	-	2社	-	0%		
事業承継	フォローアップ対象事業者	-	0回	0回	2社	0回	0%		
	頻度（延回数）	-	0回	0回	8回	0回	0%		

○事業内容及び成果

①事業者

事業計画策定事業者に対し、巡回又は窓口で計画遂行状況(目標達成度・現状把握・今後の活動)について確認し、補助金を活用した事業について報告書作成等のアドバイスを行った。

②創業者

創業計画書を策定した者に対し、巡回や窓口計画遂行状況を確認しながら経営の安定化に向けた支援を行った。

③事業承継

事業承継計画を策定した者がいなかった。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
なし	

7.新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

○目標・実績・評価

		現行	R3年	R4年	R5年度			評価	
			度	度	目標	実績	達成率	定量	定性
①-a 商談 会	【ステージ1】	-	17社	-	-	-	-	A	A
	成約件数/社	-	19件	-	-	-	-		
	【ステージ2】	-	3社	6社	3社	7社	233%		
	成約件数/社	-	4件	11件	3件	10社	333%		
	【ステージ3】	-	-	-	3社	2社	-		
	成約件数/社	-	-	-	5件	2件	-		
①-b 販売 会	参加数	8社	8社	8社	8社	9社	113%	A	A
	売上高/社(千円)	25	148	256	30	140	467%		
②IT 販路 開拓 支援	支援数	未実 施	-	-	2社	6社	300%	A	A
	売上高/社(千円)	-	-	-	50	-	-		

○事業内容及び成果

①-a 商談会出展事業 (BtoB)

【ステージ 2】 ステージ1参加者のうち国内・海外での販路拡大を志向する4社に対して、九州内の地場食品関連企業の販路拡大を目的とした展示会商談会「ITOSHIMA いいもの in Food EXPO Kyushu2023展示商談会」出展、リアル商談会での直接対面方式による商談スキル向上やマッチング支援、個別商談支援や成約までのフォローアップ等を実施。今後の販路拡大に向けたコネクション獲得を実現した。来場者数4,619名、商談数48。

【ステージ 2】 ステージ1参加者のうち九州圏内での販路拡大を志向する3社に対して九州最大級の食の商談会「ITOSHIMA いいもの in FOOD STYLE Kyushu2023 展示商談会」出展を支援。リアル商談会ならではの直接対面方式で商品価値を伝えることで、商談スキルの向上に加えて、今後の販路拡大に向けた多くのコネクションを持つことができ、マッチング支援にも繋がった。来場者数は16,523名、商談数111。

【ステージ 3】 ステージ2参加者のうち国内・海外での販路拡大を志向する2社に対して、「ITOSHIMA いいもの in スーパーマーケット・トレードショー2024 展示商談

会」出展を支援。リアル商談会ならではの直接対面方式で商品価値を伝えることで、商談スキルの向上に加えて、国内だけでなく海外企業のバイヤー等にも、今後の販路拡大に向けた多くのコネクションを持つことができ、マッチング支援にも繋がった。来場者数は75,858名、商談数111。

① -b 販売会事業 (BtoC)

糸島地域最大のハンドメイド作家の集まるイベント「糸島ハンドメイドカーニバル 2023 in Autumn」に出展し、独自商談会に向けて展示・装飾・接客を実施することで商談会前の模擬の場となり、出展事業者のスキルアップに繋がる支援を実施した。

試食等の提供・販売によりお客様の声を聞くことで、商品のブラッシュアップに繋がった。新商品等のPR・周知により、糸島地域の興味のある方に対する新たな販路拡大と販売機会の提供に繋がった。出展事業者数は9社、来場者は約1万5千人であった。

② IT やホームページを活用した販路開拓支援

糸島市と連携し、下記のセミナーを開催した。

セミナー名	概要	参加人数
販路拡大セミナー	展示会・商談会に向けた準備や商談成立のポイント、オンライン相談やEC販売対策について学んだ。	13名
個別相談会	展示会・商談会に向けた商品のブラッシュアップや事業者の魅力度アップの方法について学んだ。 6社が商談会への出展につながった。	4名

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
IT やホームページを活用した取り組みに対して、受講者の感想はどうであったか	現役のバイヤーが助言を行なっていく形式は受講者の満足度が高かった。

8.事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

○評価

評価	
定量	定性
B	B

○事業内容及び成果

令和5年度の経営発達支援事業に対する評価委員会は、令和6年5月10日に開催した。令和4年度は、委員に中小企業診断士及び糸島市、日本政策金融公庫、福岡県商工会連合会から推薦された方で構成し令和5年度経営発達支援計画の実績及び今後の取組について評価してもらうことができた。当該の評価結果は、職員で共有しR5年度の事業計画等に反映させるとともに、当会のホームページ上に公表し、小規模事業者等が閲覧できるようにする。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
なし	

9.経営指導員等の資質向上等に関すること

○評価

評価	
定量	定性
B	B

○事業内容及び成果

経営指導員等の資質向上を企図して以下の項目を実施した。

項目	内容
①外部講習会の積極的活用	福岡県商工会連合会が主催する職員階層別研修会に積極的に参加し、小規模事業者の伴走型支援に必要な職員の支援スキル向上を図った。また、中小企業大学校主催の専門研修及び経営診断基礎（商業コース）へ職員2名の派遣を行い専門的知識の取得に努めた。

③ OJT 制度の導入	経営指導員と経営支援員が連携して事業者支援を行うなど、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを実施し、組織全体としての支援力向上を図った。また、記帳の関する支援力向上のためチーム制を導入し、指導体制と進捗状況管理体制の充実を図った。
③定期ミーティングの開催	局長・経営指導員と経営支援員1名が定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催し、事業者支援施策への対応や支援事業進捗状況について意見交換を行うことで、情報の共有及び支援方法を統一化させ、職員の支援能力の向上を図った。 経営指導員1名と経営支援員が定期的なミーティング（月1回程度で年間10回）を開催し、主に記帳・税務支援についての意見交換を行うことで、情報共の共有及び支援方法を統一化させ、職員の支援能力の向上を図った。
④支援内容のデータベース化	商工イントラの経営カルテ機能や経営発達支援機能を活用し、経営支援に関する情報を適正に入力することで、職員全員が小規模事業者の支援状況を共有でき、担当者以外の職員でも対応できるようにした。
その他	商工会内部研修として、福岡県商工会連合会の事業環境変化対応型支援事業を活用しBCPやインボイス制度に関する研修を行った。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
規模の大きな商工会であり若い職員や新人職員が多いなかで、支援員の教育やOJTに何らかの仕組みを作っているのか。	事業や窓口対応、昨年より始めたバースデー訪問事業など必要に応じて、経営指導員と支援員のセットで行うようにし、そこの相談業務の中で支援員のOJTにも繋げている。また、経営分析においても指導員と支援員で連携している。支援員の会議も月1回定例で行っており、ベテランの支援員が新任や若い支援員の補助する体制もできている。

10.他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

○評価

評価	
定量	定性
A	A

○事業内容及び成果

他の支援機関との連携を企図して以下の会合に参加した。

名称	実施回数
①福岡地域中小企業支援協議会	1回
②糸島市食品産業クラスター協議会	9回
③小規模事業者経営改善資金「マル経」協議会	1回
④糸島市（商工観光課）と糸島市観光協会（局長） と糸島市商工会（経営指導員）との意見交換会	1回

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
なし	

11.地域経済の活性化に資する取組に関すること

○評価

評価	
定量	定性
A	A

○事業内容及び成果

地域経済活性化に資する取組として、以下の②事業を実施した。

名称	実施回数

①糸島市（商工観光課）と本会（局長・経営指導員）との意見交換回	12回
②地域経済循環（ネットワーク）型地域活性化事業	人材バンク検討会議6回

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
なし	

■令和3年度 発達支援計画全体を通じての外部有識者の評価

- 調査報告にアンケート結果の一例や、写真やグラフ表示などを入れるともっとわかりやすくなると思うので、今後検討してほしい。分析データを共有している商工会は県内でも稀で、素晴らしい取り組みだと考える。
- 商工会は対外的なPRが不足していると考え。事業者支援で結果や成果が出たら、対外的にPRをしなければならない。
- 糸島市食品産業クラスター協議会において、糸島市は商工会に協力いただいている。糸島と言えば食品産業であるが、今後も商工会と連携し、自立できる食品産業を創出していきたい。
- 経営発達支援計画は令和3年3月のコロナ禍に認定されている計画であり、改善点も色々あると思うが、計画は計画であくまで事業者のためにどんな支援を行うか、ポストコロナや価格高騰、賃金値上げ問題などは山積している。小規模事業者の価格転嫁については商工会が力を発揮できる分野と思う。
- 毎年、高いパフォーマンスを発揮されていると評価している。日本政策金融公庫にも金融以外で事業承継やビジネスマッチングなど支援ツールや情報があり、融資先にはいつも使えるものは使い倒して欲しいと思っている。商工会とも連携できることは引き続きやっていきたい。
- 市としては全体的な施策しか出来ないなので、市ができない個社支援について力を発揮して欲しい。現在策定中の長期総合計画の後半部分にも、施策に反映してほしいことなど意見を頂きたい。

- 貴会は事業の遂行や職員間の連携がうまくいっていると考えます。商工会の PR について、福岡県商工会連合会でも「事業の見える化」を進めており、商工会がどんな支援機関なのか対外的にも非会員にも PR できるように進めているところである。

■ 経営発達支援計画 事業評価委員会

日時：

令和 6 年 5 月 10 日（金）13 時 53 分～15 時 30 分

場所：糸島市商工会 本所 智識倶楽部

委員：（敬称略、順不同）

会社・組織名	役職	氏名
株式会社フロウシク	代表取締役/中小企業診断士	米倉 博彦（委員長）
株式会社日本政策金融公庫	融資第四課長	山田 健太
糸島市	経済振興部 商工振興課長	佐藤 暢明
福岡県商工会連合会	福岡広域連携拠点 統轄	福井 宏樹
糸島市商工会	会長	大館 照光

以上