

糸島市商工会 経営発達支援計画

令和4年度(5ヵ年計画2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4年度(2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 2 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)及び商工会独自でオンライン商談会を開催した。</p> <p>非対面による販路を確保するため EC サイトの構築支援、ショッピングモールへの出店支援を行った。併せてホームページ・Instagram 等を活用した販路拡大スキル向上のためのセミナーを開催した。</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			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	100%	A	B
②景気動向調査(公表 回数)	-	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

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
調査手法に関して、他の商工会との違いはあるか	15人の商工振興委員に調査いただいている点が画期的である。職員とは違った目線での情報収集ができていると考える。

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		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	3社	6社 (48社)	200% (1600%)	A	A
②市民及び観光客のニーズ調査対象事業者	未実施	18社	3社	8社	266%		

○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展出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 Kyushu2022展示商談会 (3社) ② ITOSHIMAいいものin FOOD STYLE Kyushu2022展示商談会 (3社)
サンプル数	展示会・商談会に来場したバイヤー48社 (①28社、②20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	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)について等
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'2022 in Autumn(8社)
サンプル数	152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
分析手法	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）について等
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。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
当初の目標を大幅に上回った要因は何か	昨年も実施されたフードスタイル九州に加え、フードエキスポ九州のリアル開催、ハンドメイドカーニバルも予定通り行えたので、支援対象者を増やすことができた。
商工会の主催で催事をすることは考えているか	催事を主催すると自由度は高まる一方、告知や計画立案、運営などに追われ、支援機関として肝心な支援の時間が減ると考えている。

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			評価	
		実績	目標	実績	達成率	定量	定性
① 分析件数	97 件	174 件	140 件	181 件	129%	A	A

○事業内容及び成果

商工会窓口に来られる、経営革新、販路開拓、事業再構築などの新たな事業に取り組みたいと考えている事業者、また商工会が記帳代行、確定申告作成支援を行っている事

業者に対して、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に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。支援継続と状況共有のため、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
分析対象は毎年同じ事業者なのか	半分以上は入れ替わりがあると思うが、正確な割合は把握できていない。本会の特性として新規創業が多く、新規の会員も多いため、必然的に入れ替わりは発生していると考えます。

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		R3 年度		評価	
		実績	目標	実績	達成率	定量	定性
①事業計画策定	89 件	140 件	90 件	108 件	120%	B	A
②創業セミナー開催	1 回	2 回	2 回	4 回	200%		
②創業計画策定	3 件	5 件	3 件	7 件	233%		
③事業承継セミナー開催	未実施	1 回	1 回	1 回	100%		
③事業承継計画策定	未実施	0 件	2 件	0 件	0%		

○事業内容及び成果

経営分析を行った事業者及び事業計画を必要とする事業者に対して、中小企業診断士と連携して事業計画（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、経営革新原油高騰等克服支援補助金）を策定した。

創業支援および事業承継を目的として行ったセミナー等の参加人数は以下の通り。

名称	参加人数
創業塾	第一回 27 名、第二回 25 名、

	第三回 26 名、第四回 25 名、
創業セミナー	第一回 9 名、第二回 5 名
ワンストップ相談窓口	85 者の相談に対応
事業承継セミナー	17 名 (16 事業者)

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
事業承継セミナーの参加者数は多いが、実際に事業承継計画の作成まで至ってないのは理由があるのか。	他の支援と比較して、難易度は高いと思う。申請者にも多大なストレスがかかり、時間と労力、また支援側の気遣いも必要だと考えている。本会にも名義変更の届けはほぼ毎月出ている。事業承継の情報は掴むことができるが、会員との距離が近すぎる故に相談が難しいといった声も聞く。
事業引き継ぎ支援センターは活用しているか	必要に応じて活用している。今年度も 1 件、当該機関に案件を繋いだが、計画策定まであと一步のところまで断念した。他には、第三者承継で契約書の書き方を税理士の専門家に指導してもらった際、当該機関を活用した。

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				R4 年度		評価	
			実績	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	90 社	212 社	236%	B	B		
	頻度 (延回数)	360 回	1,653 回	360 回	1,101 回	306%				
	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	3 社	7 社	233%				
	頻度 (延回数)	-	3 回	18 回	20 回	111%				
	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	2 社	0 回	0%				
	頻度 (延回数)	-	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のアドバイスをを行った。

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
延数ではなく、事業者数でカウントするとどのくらいの件数になるか。	現時点で正確な件数は不明だが、212社のフォローアップはほぼできている。商工イントラへの財務状況入力を令和4年度から取り組んでいる、次年度も入力を継続しデータの蓄積と活用を進めたい。

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年度	R4年度			評価	
			実績	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	3社	6社	200%		
	成約件数/社	-	4社	3社	11社	367%		
	【ステージ3】	-	-	-	-	-		
	成約件数/社	-	-	-	-	-		
	参加数	8社	8社	8社	8社	100%		

①-b 販 売会	売上高/社(千円)	25	148 社	30 社	256 社	853%		
②IT 販 路開拓 支援	支援数	未実施	-	-	-	-		
	売上高/社(千円)	-	-	-	-	-		

○事業内容及び成果

①-a 商談会出展事業 (BtoB)

昨年ステージ1に参加した事業者のうち、国内・海外での販路拡大を目指す3事業者に対して以下の支援を行った。

【ステージ2】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 Kyushu2022展示商談会」出展、リアル商談会での商談スキル向上やマッチング支援、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3,429名、商談数31。

【ステージ2】九州最大級の食の商談会「ITOSHIMA いいもの in FOOD STYLE

Kyushu2022 展示商談会」出展。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15,541名、商談数44。

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2022 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8社、来場者は約1万5千人であった。

②IT やホームページを活用した販路開拓支援

IT を活用した販路開拓の個別指導や、補助金等を活用したホームページ・自社ECサイトの構築、ショッピングモール（Yahoo、楽天等）を活用した販路開拓支援を行った。糸島市と連携し、販路拡大スキルの向上を目的として下記のセミナーを開催した。

セミナー名	概要	参加人数
-------	----	------

販路拡大スキルアップ講座（全4回）	Instagramを使った販路開拓ができるよう情報発信スキルを学んだ。 第1回：基礎知識と投稿・撮影のテクニック 第2回：運用を通して疑問解消 第3回：リール（動画）投稿を学ぼう 第4回：参加者アカウント個別フィードバック	第1回：22名 第2回：26名 第3回：18名 第4回：17名
DX推進セミナー	デジタル化による新たな方法で業務効率化や生産性向上、販路開拓をどのように進めていくのかを学んだ。	13名
オンライン商談会の「コツ」がわかる講座	オンライン商談の際に準備、効果的なプレゼン方法や流れや、商談後の適切な先方へのフォローについて学んだ。	7名

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
商工会非会員への事業告知は行われているのか。	ホームページなどで告知しており、非会員からの問い合わせも多い。非会員の訪問率は高いとみている。本会加入推進に繋ぐよう、支援にも注力している。
IT 支援の成果は出ているのか。	Instagramのビジネスアカウントを開設され、新たな販路開拓を行っている事業者が複数ある。成果は出ていると考える。

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
A	A

○事業内容及び成果

令和4年度の経営発達支援事業に対する評価委員会は、令和5年5月12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4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R4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
A	A

○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基礎研修（税務・財務診断コース）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。
②OJT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	<p>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。</p> <p>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。</p>
④支援内容のデータベース化	<p>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。</p>
その他	<p>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。</p>

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
データ管理やジョブローテーションはどんな状況か。	<p>大規模商工会のため毎年2名以上の異動がある、情報や支援ノウハウはできる限り共有し管理している。ジョブローテーションは頻繁に行っており、主任副任体制でOJTにもなるよう心がけている。</p>

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
B	B

○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	3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	未実施

○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
B	B

○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）との意見交換会	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4年度 発達支援計画全体を通じての外部有識者の評価

- 様々な事業に取り組んでおられるが、いかに情報発信を行い知ってもらうか、InstagramやLINEなどIT等を活用して効果的に実施してほしい。
- 当会の情報発信手法は巧みであり、県下でも1番になれる可能性を感じている。
- 他の支援機関においても、取り組みと活動はやるが、次に繋がられないことが多い。業務量の問題はあるものの、質の強化、例えば売り上げアップや経費削減、事業承継などを他機関とも連携して実施していただきたい。
- 県下でも有数の人数を抱えつつ、定期的な異動もあるなかで事業の質を落とさずに運営できていることに頭が下がる。計画に過度に縛られることなく、臨機応変に対応しつつ事業を遂行してほしい。
- 活動の結果としての実績に関しても広く認知させてほしい。更なる活性化のために会員の質向上も必要と思われる。商工会は行政とともに歩む必要があり、引き続き関係機関と連携しつつ地域や事業者に貢献してもらいたい。

■経営発達支援計画 事業評価委員会

日時：令和5年5月12日（金）14時00分～15時35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
株式会社フロウシンク	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 商工観光課長補佐	中島 潤一
福岡県商工会連合会	福岡広域連携拠点 統括	福井 宏樹
糸島市商工会	会長	大館 照光

以上