

経営発達支援計画の概要

実施者名	糸島市商工会 法人番号 2290005014460
実施期間	平成 28 年 4 月 1 日～平成 33 年 3 月 31 日
目 標	<p><u>小規模事業者の持続的経営の発達を図るため以下の支援内容を目標とする。</u></p> <p>(1) 地域における経済動向調査や小規模事業者の経営状況・需要動向調査を行い、外部有識者による専門的な分析によって支援事業者の課題を明確化する。</p> <p>(2) 売上や利益の伸び悩みで経営環境が悪化している事業者や、後継者対策に悩む事業者に対し、新たな需要の開拓に向けた事業計画策定・実施支援とセミナーなどの講習会を開催し、売上・利益の増加に直結する各種支援策を講じるとともに伴走型の支援を実施する。</p> <p>(3) 販路拡大に向けた展示会・商談会などへの出展支援及び、SNS の活用や PR による知名度向上のための広報活動を支援する。</p> <p>(4) 地域の特性・強みを活かした観光産業の育成を視野に新たな商品開発支援や、市内消費の拡大と観光客の取り込みを図るため、関係団体・支援機関との連携を強化し、商品券の有効活用や各種イベントの支援を図る。</p>
事業内容	<p><u>上記の目標を達成するため以下の具体的支援策を実施する。</u></p> <p><u>・経営発達支援事業の内容</u></p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】 地域の経済動向を調査・分析し、小規模事業者に対する効果的な支援に繋げる。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針】 SWOT 分析等により支援対象事業者の経営状況を正確に把握し、経営の改善策に繋げる。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針】 経営革新・経営改善計画等について、事業の目標を明確化するための支援を行う。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 創業者や事業目標に掲げた計画を実現・遂行するため伴走型の支援を行う。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針】 事業者の需要動向を分析・精査し、売上の向上に向けた各種支援策を提案する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 販路拡大を目的とした SNS の有効活用や PR などの広報支援に加え、展示会・商談会などの出展などを積極的に支援する。</p> <p><u>・地域経済の活性化に資する取組</u></p> <p>1. 地域経済活性化事業 関係団体との連携を深め、地域活性化に向けたイベントや新たな糸島ブランドの創出に向けた各種の施策を強力に推進する。</p>
連絡先	<p>(1) 名 称：糸島市商工会本所 / E-mail：itoshima@shokokai.ne.jp 住所等：福岡県糸島市前原北 1 - 1 - 1 TEL：092-322-3535 HP アドレス：http://ishokokai.net/</p> <p>(2) 名 称：糸島市商工会志摩支所 / E-mail：shima@shokokai.ne.jp 住所等：福岡県糸島市志摩初 26-1 TEL：092-327-0238</p> <p>(3) 名 称：糸島市商工会二丈支所 / E-mail：nijou@shokokai.ne.jp 住所等：福岡県糸島市二丈深江 1146 TEL：092-325-0128</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

《糸島市の概況》

糸島市は、平成 22 年 1 月に旧前原市・旧志摩町・旧二丈町が合併して新しく誕生した市で、福岡県の西端に位置し東は福岡市、西は佐賀県唐津市に接し、北は玄界灘に面した人口約 10 万人の自然豊かな田園都市である。市の中央部を東西に JR 筑肥線、国道 202 号がほぼ並行して走っている。



(内行花紋鏡)

この地域の歴史は古く弥生時代より大陸の玄関口として文化が栄え、中国の歴史書「魏志倭人伝」に記された古代国家「伊都国」があったとされる。市内にある国指定史跡の平原遺跡は、弥生時代後期の伊都国王墓で 40 面の銅鏡が出土。中でも 46.5 cm の内行花文鏡が 5 面もあり、その大きさは世界最大であり多数の出土品と共に国宝に指定されるなど、歴史的に注目の高い地域である。

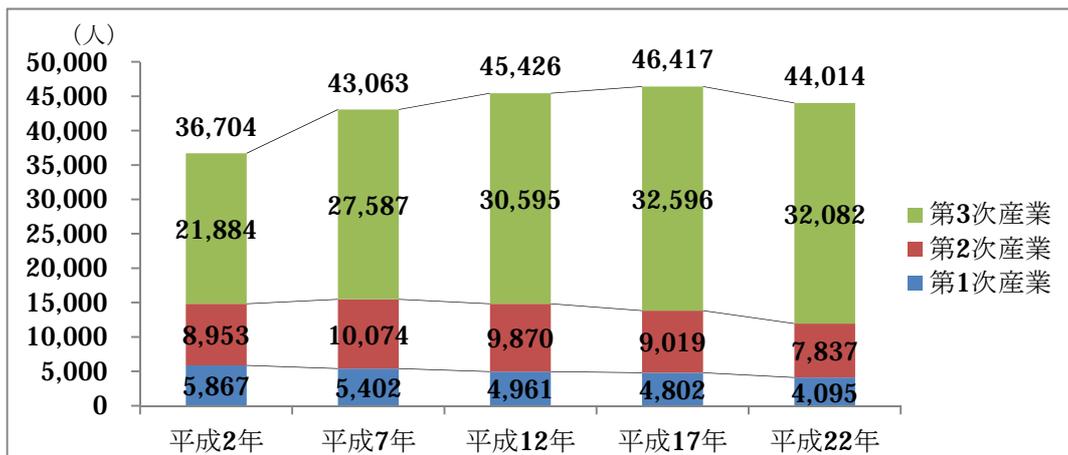
本地域は、漁業や農業・畜産業が盛んで、合併前は 8 つの漁協が存在し、天然真鯛の市町村別漁獲量は 2011 年以降日本一を誇り、糸島牛・糸島豚・いちごの「あまおう」など、近年、糸島の農海産物は新鮮で安全・安心なおいしい食材として「糸島ブランド」が定着している。市内には日本一の売上を誇る物産直売所「JA 伊都菜彩 (いとさいさい)」をはじめ、他にも十数店舗の直売所があり、市内各地に 30 店舗が点在する冬場の牡蠣小屋と合せ人気を博している。

また、3 日間で 1 万 5 千人を集客する音楽の祭典「サンセットライブ」や、市内のクラフト業者約 70 店舗が開催する「クラフトフェス」も年々来場者が増加傾向にある。昨年度からは福岡マラソンのゴール地点にもなっており、全国から多くの方が市内を訪れる機会が増えた。その他にも各種イベントの開催や、こだわりのあるカフェ・工房等も多く、テレビや雑誌の PR 効果もあって平成 25 年の観光客数は 533 万人に達し、13 年間でほぼ倍増している。



日本一の物産直売所 (伊都菜彩)

□産業別就業者数

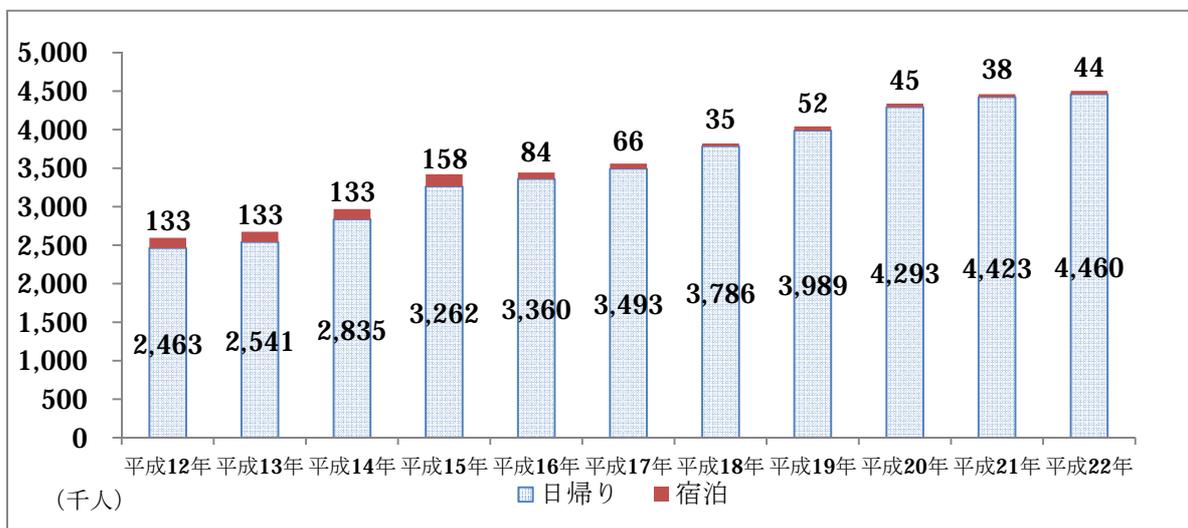


資料：国勢調査

□糸島市の主な特産品

名称	内容等
水産物	真鯛、カキ、天然ハマグリ、あかもく、博多もずく、干物など
農畜産物	糸島牛、糸島豚、糸島いちご、糸島露地菊、糸島米、赤米、卵など
クラフト関連	陶器、石けん、ろうそく、家具、陶磁器など
加工品等	塩、酒、海苔、パン、菓子など

□観光入込客の推移



平成17年度から移転を開始した「九州大学伊都キャンパス」は、平成31年度を移転完了としており、すべての移転が完了すると学生・教職員を合せ約2万人近くが糸島を訪れることとなり、現在キャンパス周辺では学生寮の建設、インフラ整備など不動産・建設業界の動きが活発である。糸島市では、平成22年より九州大学の学生を中心として全国から大学生を集め、合宿形式にて糸島を活性化させるための「糸島市地域活性化プランコンテスト」を開催しており、客観的で型にとらわれない柔軟なアイデアを若者の視点から取り入れている。今後、新たなビジネスモデルの

構築に向けて、斬新な経営資源の活用や農商工連携・6次産業化等への取組みにおいても九州大学の知的活用に期待が寄せられている。

その他にも、市内には県が先端成長産業育成を目指した「社会システム実証センター」・「三次元半導体研究センター」や、世界的にも高度な試験設備が整った「水素エネルギー製品研究試験センター」が設立され、いずれも全国が注目する公的機関として注目を浴びている。



(九州大学伊都キャンパス)

《地域の特性・強み》

本地域は、アジアの玄関口である福岡都市圏からの利便性も良く、福岡市中心部から JR で約 30 分、都市高速道路を使用すれば約 20 分の位置にある。現在、市内には 8 つの JR の駅が存在しているが、平成 31 年春の開業を目指し、筑前前原駅と波多江駅の間にも新駅が建設予定である。新駅周辺の開発計画では、約 1,000 戸程度の住宅建設が予定されており、人口の増加に伴うさまざまな地域経済活性化への期待が高い。

市内を訪れる観光客の目的は、前述の大型イベントや物産直売所・牡蠣小屋に加え、日本最大の玄武岩洞で有名な芥屋の大門（けやのおおと：国指定天然記念物）や、日本の渚・夕日百選に選ばれた二見ヶ浦（夫婦岩：県指定名勝）、白糸の滝（県指定名勝）など、歴史的な観光スポットが点在しているためと思われる。さらには家族で楽しめる海水浴客や市内 6 つのゴルフ場（男子ツアー開催ゴルフ場含む）利用客なども含め、年間を通して多くの入込客数を期待できる観光資源が充実しており、大都市圏に隣接し自然環境に恵まれた観光ルートとしての立地条件・観光資源が備わっていることが一番の強みである。

一方、観光資源・観光スポットは充実しているものの、市内各地に点在しているため、効率的な観光ルートの確立が不十分で、せっかく市内に足を運ばれてもどこを起点に回遊してよいのかが分からないと言った声が多い。また点在しているがゆえに 1 か所での滞在時間が短く消費の拡大に繋がっていないのが地域環境での課題でもある。



(芥屋の大門)



(二見ヶ浦)

《地域小規模事業者の課題》

地域の小規模事業者に目を向けると、市内の中心市街地にある商店街はかつて旧唐津街道の宿場町として栄えた面影は無く、核となっていた大型店舗の撤退などにより、隣接する商店街も賑わいが失せ空き店舗が増えて来ている。現在では市内各所にあるスーパーなどの大型店舗を利用する方が多くなっており、小規模事業者の経営環境は厳しいものとなっている。

糸島市は、平成 24 年度の経済産業省「経済センサス」「工業統計調査」では、年間商品販売額・製造品出荷額が福岡都市圏の自治体で最低レベルにある。理由の一端として、隣接する福岡市などの大都市圏に消費が流出していることなどが上げられる。また、従業員を抱えない家族経営などの零細企業や売上規模の小さい小規模事業者が多く、資金繰りに苦慮している事業者も多い。

このような状況の下、売上の減少で経営環境が厳しく、資金繰りを含めた経営の改善・発達に向けた新たな事業計画への取り組みが不可欠な企業や、将来性に期待が持てずに後継者不足を抱える企業への対策が喫緊の課題である。また、観光客の増加に反して市内での消費拡大に繋がっていない小規模事業者の販路拡大を図るための有効な対策や、市内での消費に繋げるための地域活性化対策といった課題を抱えている。

《地域環境・小規模事業者の課題対策》

①新商品・新サービスへの事業展開支援

大都市圏への消費流出を防ぎ、市内での消費を拡大させるため、小規模事業者の魅力向上を目的とした新商品・新サービスへの事業展開支援を商工会および連携する機関とともに図り、効果確認を行う。

②資金繰り・事業承継セミナーの実施

資金繰りや後継者不足に悩む事業者のため、小規模事業者経営発達支援資金などの金融支援や、事業の継続性を高めるための事業承継に特化したセミナーを実施する。

③事業計画策定支援

将来性に期待が持てるような経営革新を含む新たな事業計画への策定・実施について、商工会および連携する機関とともに提案を行い、実施支援および効果の確認を行う。

④回遊ルートの提案及び経営資源・環境資源を踏まえた仕掛けづくり

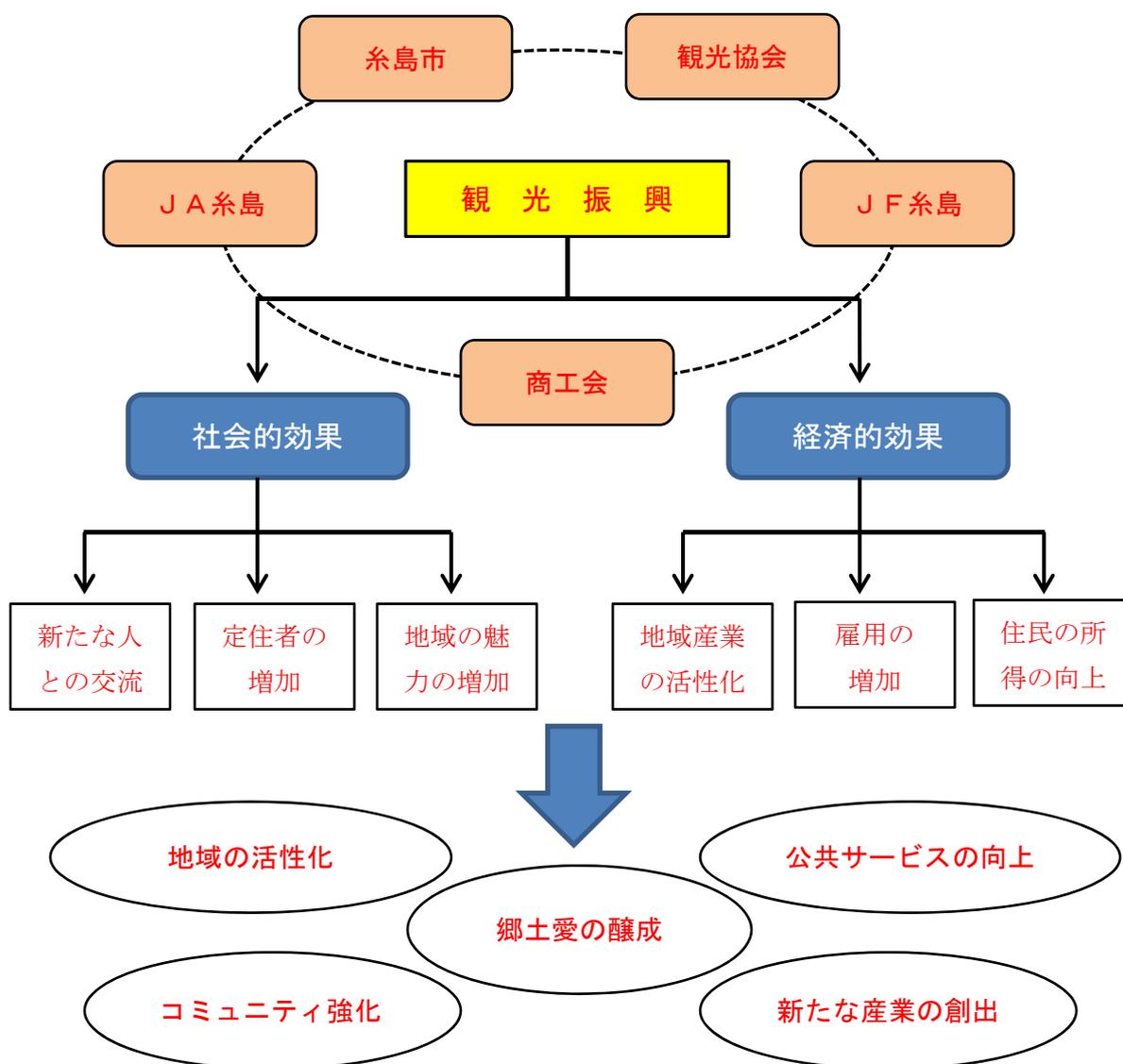
市内消費の拡大と事業者の売上向上のため、現在一部のエリア（旧志摩町エリア）で展開している、お互いのお店を紹介し合うドライブマップ「工房・ギャラリー・食事処マップ」の配布と内容をより充実させ、新たな回遊ルートの提案と確立により市内での回遊性をさらに高める。併せて個店での滞留時間を向上させるための「くつろぎ」、「癒し」の空間づくりや、体験型・交流型など各事業者の経営資源・環境資源を踏まえた仕掛け作り（事業計画）を事業者とともに作り上げていく。

《経営発達支援計画の目標》

商工会として、上記のような地域の特性と強み・課題及び糸島市商工業振興計画等（後述）を踏まえ、福岡県、糸島市、観光協会、金融機関、外部有識者等の関係支援機関との連携を強化し、経営支援を必要とする小規模事業者の経営力の向上と持続的発達を視野に、課題克服に向けた伴走型の支援を図る。

支援内容の方向性として、地域の強みである恵まれた自然環境と豊かな農海産物を地域経済活性化の起爆剤として、新商品の開発や新たな産業の創出も視野に観光産業の育成に向けた取り組みを重点的に図っていく。観光振興による小規模事業者の発展を推進していくため、前述の支援機関との連携に加え、地域の豊富な農海産物の活用を図るため **JA 糸島・JF 糸島**との農商工連携・**6次産業化**に向けた取り組みへの連携や、新商品開発・販路拡大に向けた取り組みなど、観光振興の推進に向けた支援体制を強化する。

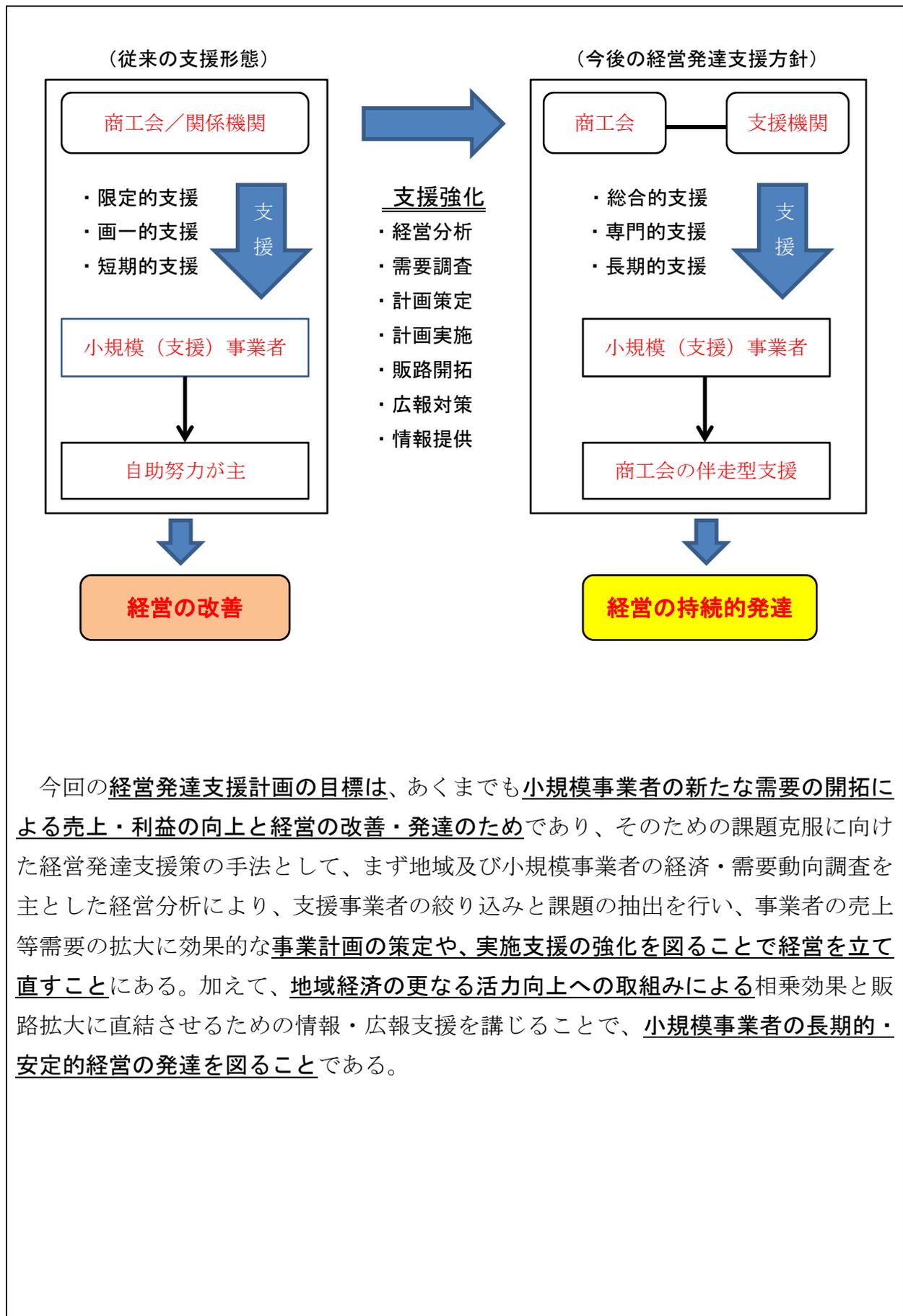
□地域振興により期待される効果



《目標達成のための方針》

従来の経営改善普及事業では、小規模事業者の経営状況・需要動向の分析が十分ではなく、事業者からの相談に対して限定的・画一的なアドバイスや、応急処置的な指導が主となっていたため、事業者の本質的（根本的・慢性的）な経営課題を捉えていなかった。このため、経営発達支援計画では経営分析の強化を図り、小規模事業者の長期経営改善の視点から経営環境と経営課題を正確に把握するとともに、売上・利益の向上に直結するための具体的・効果的な事業計画策定支援及び、小規模事業者の持続的経営の発達に向けた伴走型かつ長期的な支援を図るため、以下の事業を実施する。

- 支援機関として情報収集した地域の経済動向・小規模事業者の経営状況・需要動向を外部有識者の SWOT 分析等による専門的な分析により、支援対象となる事業者の正確な掘り起しと、経営課題を明確化し、効果的かつきめ細やかな指導を展開することで小規模事業者の経営の発達を図る。
- 支援事業者の売上・利益の向上を目指し、新たな需要の開拓と販路拡大に繋げるため、特に需要の動向・原価率に注力した専門的分析を行い、その結果に基づいて事業計画の策定支援や、策定後のフォローアップ支援の強化により、事業計画の見直し策を含め、確実な経営の改善に繋げるための支援を図る。
- 後継者問題を抱える小規模事業者に対して、事業承継セミナーなどの開催や各種補助事業・個別相談などの支援策を講じることで課題の解消を図り、支援事業者の持続的発展を図る。
- 新たな需要の開拓に向けた IT（SNS）有効活用のための個別講習会等の開催や、展示会・商談会等への積極的な出展支援及び通販サイトなどへの出展支援を展開し、知名度向上のための広報活動を支援する。
- 創業者の経営方針や資金繰り等を明確化するための事業計画の策定支援・金融支援及び、定期的なフォローアップや支援機関等との連携により、事業計画の進捗状況を精査し、事業計画の実現に向けた支援を図る。
- 地域経済の活性化による市内小規模事業者の発展のため、関係機関と連携し地域の特性を活かした効果的なイベント対策や、市内での消費を拡大するためのマップの発行・商品券の有効活用や、地元の特産品を活用した新たな商品開発などの支援を強化する。



支援強化

- ・経営分析
- ・需要調査
- ・計画策定
- ・計画実施
- ・販路開拓
- ・広報対策
- ・情報提供

＝商工会が作成＝

【地域の環境から見た現状分析】

(SWOT 分析イメージ)

内部環境分析

強み (S)

- ・自然環境に恵まれている
- ・都市圏からの利便性が良い
- ・有名イベント・店舗が多い
- ・観光入込客が増加傾向
- ・「糸島」ブランドが定着 etc

弱み (W)

- ・経営基盤が脆弱
- ・消費傾向が大型店舗に集中
- ・福岡都市圏への消費流出
- ・経営不振に伴う後継者不足
- ・経営の固定化 (マンネリ化) etc

外部環境分析

機会 (O)

- ・九州大学の知的活用
- ・「糸島」のネームバリュー
- ・新たな起業への期待感
- ・商圏人口の多さ (大都市圏に隣接) etc

脅威 (T)

- ・個人消費の伸び悩み傾向
- ・少子・高齢化率の上昇
- ・後継者不足による事業所数の減少
- ・福岡都市圏への一極集中 etc

経営発達支援計画の方向性

【支援に向けた対策】

機会 (O)

脅威 (T)

強み (S)

◎強みを活かした機会の活用

「糸島」のネームバリューを最大限に活用し、PR の充実による都市圏を含む消費拡大策の支援 等

◎強みを活かした脅威への対応

豊富な一次産品を活用した新たな商品開発支援や、新たなサービスへの取組支援 等

小規模事業者の持続的発展
伴走型による長期的支援

弱み (W)

◎機会を活かした弱みの改善策

経営の発達に向けた支援機関との連携や、創業支援による新たな事業の創出、地域活性化支援 等

◎脅威を克服するための方向性

経営分析による課題解消に向けた事業計画策定・実施支援及び事業承継セミナー等の開催 等

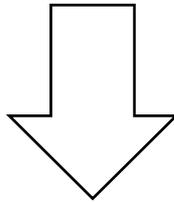
＝糸島市が作成＝

糸島市商工業振興計画

(計画期間：平成 25 年度～平成 32 年度)

◆糸島市商工業振興計画基本理念◆

出会う・つながる・支え合う
～いとしま商工業の元気づくり～
—地域資源を最大限に活かした“いとしま経済”の活性化—



<基本戦略>	<アクションプラン>
① 出会いの“いとしま” 空間づくり	いとしま情報の発信
	ブランド化の推進
	いとしま観光産業の推進
② つながりの“いとしま” ものづくり	伝統産業等の振興
	新産業の創出に向けた取組の推進
	九州大学等との連携強化
	積極的な企業誘致と雇用の創出
③ 支え合いの“いとしま” 店づくり・安心づくり	事業者の経営基盤の強化
	にぎわいの拠点づくり
	いとしま暮らし応援事業の展開

(1) **経営発達支援事業の実施期間**（平成 28 年 4 月 1 日～平成 33 年 3 月 31 日）

(2) **経営発達支援事業の内容**

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

現状では、各指導員等が独自に聴き取りなどでの調査をしているにすぎず、正確性を欠き、小規模事業者に対する指導に適正に活用されていない。

【目的】

地区内の経済動向を定期的に調査することにより、小規模事業者を取り巻く環境を把握し、地域経済の実情と適正な分析を踏まえながら今後の効果的・戦略的な指導に繋げていく。

(事業内容)

(1) 関係機関・経済統計資料などによる調査・収集[拡充]

従来は、相談者からの聴き取り調査程度の情報収集であったが、今後は、糸島市の商工業振興計画（前述）における各種事業項目別データや、市各課独自の統計データ及び、国勢調査・商業統計調査を拡充し、地域の各種（人口・世帯数、男女別・年齢別比率、事業所・従業員数、観光客入込数等）経済動向を正確に調査・整理する。また、日経 MJ 等の経済紙等より、業界動向・トレンドなどの情報を収集する。併せて、地域内の年度別・業種別開廃業リストを整理し、開廃業の理由を整理・分析する。【指針③】

(2) 経営指導員等による対面調査[新規]

新たに年に 2 回の調査期間を設け、巡回・窓口相談時に調査票を用いて、小規模事業者の経済動向（販促活動、後継者の有無、地域市場の現状・顧客ニーズ、消費行動、今後の展望、地域の課題点等）をヒアリングし、各年度の調査実績を踏まえ業種を絞り込んで収集・整理を行い、外部の有識者による分析を行う。【指針③】

(3) 分析結果の提供と活用法[拡充]

調査・整理した情報を分析した結果については、小規模事業者の相談時等や、商工会の機関紙に情報として提供し、事業計画策定や経営改善策立案の資料として更に幅広く活用する。

【指針③】

(目標)

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
各種統計データの情報収集	随時	随時	随時	随時	随時	随時
ヒアリング調査件数	未実施	50	60	70	80	90

※5年間のヒアリングトータル件数を350件に設定。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【現状と課題】

現状では、金融相談時の聴き取りや決算書類等での簡易な分析など、限定的な部分しか把握できておらず、相談の内容によっては事業者の本質的（根本的・慢性的・潜在的）な課題を十分に捉えていなかった部分もあった。その結果、同一事業所から同じような課題を相談されるケースや、思うような経営の改善に結びつかないケースもあり、より効果的な指導に繋げるための高度な経営分析が必要で、明確な課題の抽出による本質的な経営課題の解消に向けた適切な支援が求められている。

【目的】

域内小規模事業者の経営の改善を図るためには、事業者が本質的に抱えている課題の原因を詳しく把握することが、経営の持続的発展を図るために最も重要な要素であり、より効果的な指導に結び付けるため、財務内容を中心に経営環境・人的要素・経営活動など、企業の内部・外部環境全体についても幅広く可能な範囲で調査を行う。

調査結果に基づき外部有識者との連携による高度な経営分析を行い、分析結果から課題を抽出することにより最優先に支援を必要とする事業者の絞り込みと、課題に沿った適切な支援の方向性を明確にし、経営の長期的な持続的発達に向けた改善を図る。

(事業内容)

(1) 経営実績に基づく年度別の財務内容調査【指針①】[新規]

毎年、本会では確定申告代行業務を約450件程度（ネットで記帳代行含む）取り扱っている。この財務諸表の資料を基に、年度別の財務内容を整理（データベース化）し、収益性・安全性・成長性などに着眼点を置き、財務分析・キャッシュフロー・損益分岐点・売上高営業利益率などの分析を行い、その推移を把握する。事業者によっては、毎年安定した需要の確保が難しい事業者や、経営体質が脆弱な事業者も多いことから、一定期間の追跡調査を行うことが必要である。企業の経営の動きを見るためには、少なくとも同一企業の調査期間を3年間は継続することが必要と考え、比較分析することで財務内容等から見えてくる支援対象者の絞り込みを行い、慢性的な経営課題の抽出と今後の事業計画策定に繋げていく。

尚、具体的な分析の手法と活用法については後述（3）に記載。

調査項目

売上高／仕入高／固定費／変動費／従業員数／売上総利益／原価率／資産・負債など

分析項目

分析の着眼点	主な比率分析項目
利益の状況？ (収益性に関する分析)	総資本対経常利益率／売上高対売上総利益率・営業利益率・経常利益率／総資本回転率／損益分岐点比率など
経営の健全性？ (安全性に関する分析)	総資本対自己資本比率／流動比率／当座比率／固定比率／固定長期適合率など
業績の将来性？ (成長性に関する分析)	売上高成長率／経常利益成長率／自己資本成長率／労働分配率など

調査期間

経営実績に基づく年度別の財務内容調査については、確定申告終了後、5月末を目途に財務諸表の内容を勘案し、毎年異なる30社の経営実績について比率分析に必要な基本データを整理・入力する。この年度別の実績による経営課題をより明確にするために、少なくとも同一事業者の調査期間として3年間は比率分析を継続して実施することが必要と考え、経営の動きを追跡調査しながら、調査期間中はもとより、3年間の調査後も必要に応じて調査を継続し、需要の拡大や課題解消などに向けた支援に繋げる。

(2) アンケート調査表を用いた企業調査【指針①】[新規]

従来の巡回・窓口相談時の限定的なヒアリングを見直し、実際に課題等があつて専門家相談を希望されている緊急性の高い事業者や各種セミナー参加者、巡回等により事業計画策定の必要性が高いと思われる事業者を中心に、総合的に企業内容を把握するため、アンケート形式の調査表を利用し、経営環境・人的要素・経営活動・財務内容等の状況について業種別の調査を実施・データを管理する。

調査したデータを基に、外部の専門家による市場分析・自社分析（ヒト・モノ・カネ）など企業の細部にわたる課題を明確化し、持続的発展に向けた支援に活用する。

分析を行うための主な調査項目は以下の通りであるが、分類Ⅲの調査項目については、企業規模や事業内容、又は習熟度など各事業者の経営内容に鑑みて、分析に最低限必要不可欠な項目を判断の上、実施することとする。

尚、具体的な分析の手法と活用法については後述（3）に記載。

調査項目

分類Ⅰ	分類Ⅱ	分類Ⅲ
経営環境	①景気・政策等の影響 ②業界の将来性 ③立地条件	①景気の動向、政策の方向、行政上の制約など ②業種の成長性、業界動向、需要構造など ③地域経済の将来性、地理的条件、競合状況など

人的要素	①経営者 ②経営方針・組織 ③従業員	①熱意、健康状態、家庭環境、社会的信用度など ②経営目標、スタッフ構成、後継者の育成、経営組織など ③充足状況、定着状況、給与水準、資質・能力、従業員の士気など
経営活動	①営業設備状況 ②技術・商品の競争力 ③取引状況	①設備の適合性、店舗レイアウト、稼働状況、陳列状況など ②商品構成、主力商品の成長性、保有技術・商品の優位性、研究開発能力など ③主な取引先、販売条件、仕入条件など
財務内容	①収益性 ②安全性 ③成長性	①損益計算書、貸借対照表 ②同上 ③同上
その他	①業歴 ②商圈 ③経営課題 ④その他	①企業の沿革など ②商圈エリア、通販の有無、顧客ターゲットなど ③品質管理、資金繰り、後継者対策、新たな試みなど ④自由意見

調査期間

アンケート形式の調査表を用いた企業調査については、事業者が抱える経営課題を明確にし、今後の経営発達に繋げることを主としていることから、やみくもに件数のみを目的とせず、巡回・窓口相談・セミナー開催時などでアンケート調査の趣旨を十分説明し、経営改善の取組みに対する熱意や経営状態などを慎重に聴き取りした上で、年間を通して各年度の事業計画策定支援目標件数（補助金事業計画策定・経営革新事業計画）を最低目標に調査を行うこととする。

(3) 分析の手法と活用法【指針①】[新規]

概要

上記（１）・（２）で調査した基本データを踏まえ、月に２回開催する「局長・指導員会議」において、「（１）経営実績に基づく年度別の財務内容調査」による財務内容と、「（２）アンケート調査表を用いた企業調査」による企業内容等について、それぞれデータによる分析を行い、経営状態などを総合的に勘案し支援対象予定者の選考を行う。更に経営内容を詳細に把握するために、中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」等を利用した内部分析を行い、専門的な分析を必要とする事業者を絞り込む。その後、同会議にて精査を重ねた上で、より高度な専門的分析の必要性が高く優先的に支援が必要であると思われる事業者を絞り込み、外部の有識者による専門的なSWOT分析等を実施し、事業者の潜在的な課題を明確化するとともに、分析時において最も急を要する事業者から伴走型の支援を図っていく。分析結果については、事業者の課題対策や今後の支援方針を検討する際において活用する。

分析の対象者

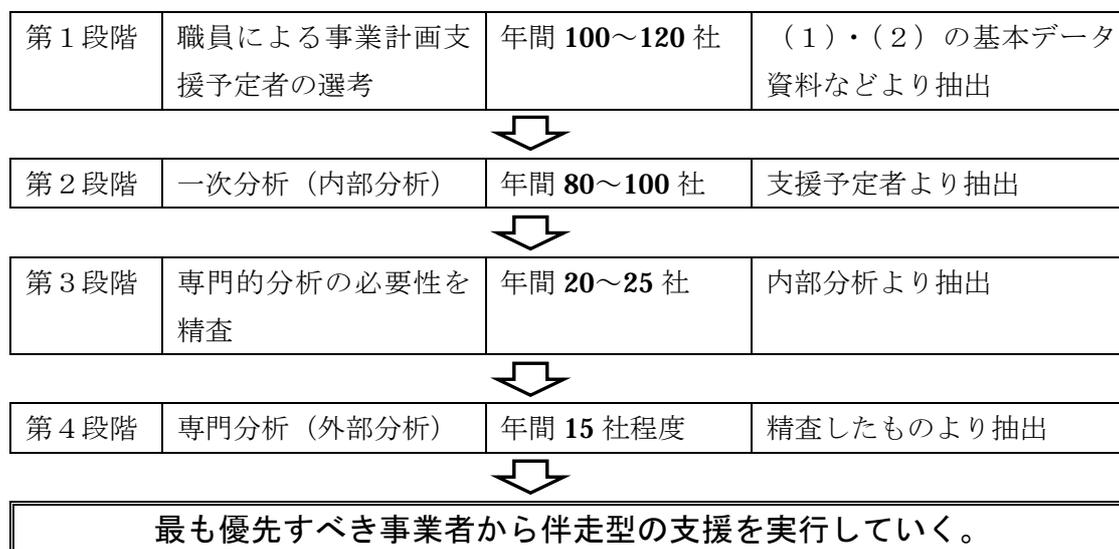
月に2回開催する「局長・指導員会議」において、(1)・(2)それぞれの基本データ及び巡回等による事業者からの相談や、金融相談・事業計画相談・後継者相談、記帳指導における相談、その他過去の相談実績・内容等も考慮し、域内の幅広い事業者の中から、今後、新たな事業計画策定支援の必要性が高く、伴走型の長期支援が必要と思われる事業者を年間100～120社程度選考する。

分析の手法

分析の手法として、毎年、事業計画策定支援等の分析の対象者として選考した年間約100～120社の事業者の中から、より高度な分析が必要と思われる事業者を掘り起こすため、一次的に内部分析として中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」などを活用し、順次、経営指導員等により基礎的な財務比率分析を年間80～100社程度実施する。

上記で行った内部分析結果を、「局長・指導員会議」で更に20～25社程度の精査・絞り込みを行い、その中から最も優先すべきと思われる年間約15社程度を外部の専門家にSWOT分析、3C分析など高度な分析を依頼する。

その分析の結果に基づき、優先すべき事業者から伴走型の手厚い支援を図っていく。当然、一次的・外部分析対象事業者以外の事業者であっても、事業計画策定支援が必要と思われる事業者については、同様に策定支援・実行支援・課題解消に向けた支援を順次図っていく。



活用法

分析結果については、職員間の共有化を図りながら域内事業者の相談時や、需要拡大支援・販路拡大支援など、さまざまな事業計画策定・実行支援に活用し、事業者の更なる持続的な経営発達に向けて適切かつ効果的な指導に繋げる。

また、域内事業者の経済動向における景況判断の一つの指標として活用するとともに、域内小規模事業者の経済動向を踏まえた、中・長期的な地域経済活性化対策の資料にも活用する。

(目標)

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
財務内容調査件数	未実施	30	60	90	90～ 100	90～ 100
アンケート調査企業数	未実施	80	90	100	100	100
一次分析件数（内部分析）	未実施	80～ 100	80～ 100	80～ 100	80～ 100	80～ 100

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

現状の事業計画策定支援は、各指導員等が独自に対応をとっているケースが多く、事業者の経営課題も各々の主観で判断しており、情報の共有化、より効果的な支援の検討ができていない。また、「待受けの相談」が多く、小規模事業者の強みを活かした積極的な「提案型」の指導体制が整備されていないのが課題である。

【目的】

上記1の経済動向調査及び2の経営状況の分析・調査の結果を踏まえ、小規模事業者の経営課題の克服を視野に、今後の経営力強化を図るための経営戦略の構築と実行計画を明確にするため、事業計画の策定における伴走型の支援を行う。また、地域における小規模事業者の継続性の確保と、小規模事業者の新たな事業の創出及び悪化する経営環境の改善や更なる成長を図るため、糸島市の創業支援計画による創業塾や事業承継セミナーの開催、外部有識者との連携による創業、経営革新計画に向けた提案型の支援を積極的に行う。

(事業内容)

- (1) 創業計画や国（創業補助金・持続化補助金等）・県（ものづくり補助金等）・糸島市（①新規起業者応援補助金、②利子補給助成補助金）などの補助金申請などに係る事業計画策定において、従来は指導員が各々の主観で支援をしていたが、今後は、支援ノウハウの共有化体制を図り、より効果的な支援を図る。【指針②】[拡充]
- (2) 経営状況の分析結果や事業承継等の経営相談での課題を踏まえ、隠れた経営資源の掘り起しと、新たな商品開発や役務を目指す小規模事業者に対し、従来型の「待受け」相談からさらに踏み込んで、経営革新の事例集などを用いた「提案型」かつ「伴走型」の積極的な支援を行うとともに、課題に特化した事業承継セミナーなどを開催し、事業の発達と継続性を図る。【指針②】[拡充]
- (3) 現在、経営革新認定事業者及び新たな事業に取り組む事業者に対し、事業に係る経費の一部を支援するための補助事業（③糸島市がんばる中小企業者応援補助金）を実施しているが、従来は一部の事業者に偏りがちであったため、今回新たに支援対象者を拡充し、金融面での

バックアップを図り事業者の「やる気」を引き出し、経常利益の向上を目指す。併せて事業計画を含む申請書等の策定も支援する。【指針②】[拡充]

- (4) 糸島市内で新たに創業を目指す事業者に対しては、従来、創業セミナーを年1回のみ開催していたが、新たに糸島市との連携により経済産業省産業競争力強化法に基づく「特定創業支援事業」を計画し、創業塾を年4回開催(1クール2回受講)し、外部の有識者(中小企業診断士、金融機関等)による専門的アドバイスと事業計画策定支援を行う。【指針②】[拡充]

《糸島市の商工業振興対策補助金》

①新規起業者応援補助金（リフォーム補助金）【27年度年間予算 300万円】

1. 補助対象者

糸島市内の空き店舗（物件）を借用又は中古物件を購入して、糸島市内で事業を開始する事業者を対象。

2. 補助対象経費

上記の方が起業するために必要な店舗・事務所等を改装する経費。

3. 補助金額

上記の補助対象経費に要した費用の4分の1、又は30万円のいずれか低い方の額を限度額とする。

②利子補給助成補助金【27年度年間予算 250万円】

1. 補助対象者

- ①市税に滞納の無い方。
- ②借入後、1ヶ月を超える返済の遅れが無い方。
- ③事業を継続している方。

2. 補助対象資金

- ①当該年度に糸島市内で起業する方で、日本政策金融公庫から開業資金を借り入れた方。
- ②当該年度に、事業資金として日本政策金融公庫より小規模事業者経営改善資金（マル経資金）を借り入れた事業者。

3. 補助金額

借入後、1年間の支払利息で上限5万円。

③がんばる中小企業者応援補助金【27年度年間予算 800万円】

1. 補助対象者

市内で商工業を含む中小企業基本法に定める中小企業者で、市税に滞納の無い事業者。

2. 補助対象となる事業

- ①経営革新計画に従って行われる経営革新のための事業。
- ②上記に準じる事業であると市長が認める事業。

3. 補助金額

上記①は、補助率3分の2以内で限度額40万円。

上記②は、補助率3分の1以内で限度額10万円。

4. 補助対象経費

報償費、旅費、需用費、役務費、受託料、使用料及び賃借料、工事請負費、原材料費、備品購入費、その他市長が必要と認める経費。

(目標)

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
創業事業計画策定件数	10	10	15	20	20	20
補助金事業計画策定件数	50	60	70	80	80	80
経営革新申請件数	14	16	17	18	19	20
創業塾参加人数	30	40	50	50	50	50

※創業塾参加人数は、1ステージ20～25人×2回を目標。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

従来の事業計画策定後の支援体制は、定期的な巡回訪問や進捗状況の確認についてのフォローアップが不十分であり、実際に事業計画が「計画通りに進んでいるか」、「事業計画中の新たな課題などが発生していないか」など、計画に掲げた各項目の実施状況・成果などのデータ管理ができていなかったため、事業計画がどのような効果を発揮し、経営の改善に結び付いたのか、結び付かなかったのかを十分には把握できていなかったのが課題である。

【目的】

域内小規模事業者の事業計画の見直しを含め、適正かつ効果的な実施と持続的な経営の発達を図るため、事業計画策定後も継続的にフォローアップ指導をより徹底し、進捗状況の把握(データ管理)による、需要拡大のための効果的な広報支援など経営力強化に繋がる計画の遂行に向けた伴走型の支援を図る。

(事業内容)

(1) 新たな事業計画(経営革新)の実現に向けた支援強化の実施 【指針②】[拡充]

経営革新事業計画策定後の実施支援については、特に長期的な視野に立った支援が必要なため、当該支援事業者に対する継続的な支援を心掛け、従来は十分とは言えなかった進捗状況の確認を徹底する。そのため、計画策定後、初期段階においては特に濃密指導を図るため、四半期毎に巡回訪問による支援を実行し、計画の実現に向けた更なる支援の強化を図る。計画実行中の進捗状況の確認において判明した課題などは、必要に応じて専門家を派遣するなどの助言、指導を行う。また、課題に対するフォローアップ指導の内容について局長・指導員会議で協議(連携図(6))を行い、職員間の共有化を図る。

- 手 段：①事業計画・支援内容の共有化。
②巡回支援スケジュールによる巡回訪問の実施。
- 指導内容：①事業計画の進捗状況（実施体制の整備、課題の抽出など）確認。
②専門家等による新たな指導の必要性など。
- 指導頻度：計画初期段階：4半期に1度の定期巡回指導。
軌道に乗った後：進捗状況によりその後の巡回頻度を判断（増減）。

(2) 補助金事業計画フォローアップ強化の実施 【指針②】[新規]

国・県・糸島市の補助金策定等に係る事業計画実施支援については、当該年度での事業計画実行が原則であるため、補助事業の計画段階から実施期間、事業報告まで短期間で一貫した伴走型の支援が必要である。このため、事業者から今後の経営計画の相談を受けた時点で、「局長・指導員会議」での共有化を図り、個別の職員に支援業務が集中しないよう、バランスを図りながら効果的な支援体制を構築する。

事業計画策定後は、軌道に乗るまでは上記（1）同様、四半期に1回程度のフォローアップを実施する。その後は状況を踏まえ、最低でも年に2回程度を目途に3年間は進捗状況の確認を行うこととし、今後の支援計画の見直しに反映させる。

- 手 段：①事業計画の職員間の共有化。
②業務量の均等化。
③巡回支援スケジュールによる巡回訪問の実施。
- 指導内容：①財務体質、組織体制などを踏まえた事業実現性の指導。
②事業計画書・報告書の作成支援。
③事業計画策定後の課題解消に対する支援。
④専門家等による新たな指導の必要性など。
- 指導頻度：①計画初期段階：4半期に1度の定期巡回指導。
②軌道に乗った後：進捗状況によりその後の巡回頻度を判断（増減）し、最低でも年に2回の巡回による進捗状況の把握を3年間継続。

(3) 補助事業における費用対効果検証の実施 【指針②】[拡充]

従来、補助事業の検証については、市などが実施する簡易的（売上の推移、事業実施の感想など）な調査は行っているが、商工会独自の定期的な検証を行っていなかったため、上記（2）のフォローアップ支援に加え、新たに事業計画実施後の1年後に、巡回訪問による費用対効果・成果について、需要の動向はもとより各事業者の事業計画に即した内容を中心に調査し、局長・指導員会議で検証を行う。検証の結果、必要に応じて外部の有識者による財務分析などを用いた専門的指導を図り、事業計画の見直しを含め、持続的経営の発達に繋げるための課題解消に向けた支援を継続する。

(4) 創業者に対する販路拡大支援強化の実施 【指針②】[拡充]

主に創業者に対する事業計画策定後は、開業後の滑り出しが重要であり、支援の方向性と

しても販路拡大に重点を置き、本会への無料ホームページ作成・掲載支援、マスメディア対策などへの効果的な広報の手法など、必要に応じて専門家を派遣しPR支援を拡充する。 創業者に対する支援については、現在、秋口予定の「創業塾」開催後に相談が増加する傾向にあるが、年度当初からの支援体制を図るとともに、各種届出関係や開業資金なども含め、開業の実現に向けたきめ細やかなフォローアップを実施する。事業計画策定後の初期段階においては特に濃密指導を図るため、四半期毎に巡回訪問による支援を実行し、計画の実現に向けた更なる支援の強化を図る。

併せて経費面でのサポートを行うため前述の市補助金（①新規起業者応援補助金・②利子補給助成補助金）を有効活用する。

□手 段：①窓口相談、創業塾開催時における本会ホームページへの作成・掲載支援。

②効果的なマスコミ活用支援のセミナー開催など。

□指導内容：①開業前・開業後の各種（税務署、監督署等）届出関係支援。

②創業塾における経営・財務・人材育成・販路開拓支援、計画内容の実行支援。

③創業後の需要・販路拡大支援など。

□指導頻度：①計画初期段階：4半期に1度の定期巡回指導。

②軌道に乗った後：進捗状況によりその後の巡回頻度を判断（増減）。

フォローアップ支援の強化を徹底するため、「巡回支援スケジュール表」を作成し、局長・指導員会議において、事業計画内容・支援内容などについての共有化と業務量のバランスを図り、ムリのない効率的・効果的な支援体制を構築する。

（目標）

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
経営革新計画フォローアップ指導事業所件数	14	16	17	18	19	20
補助金事業計画フォローアップ指導事業所件数	50	60	70	80	80	80
補助金費用対効果の調査事業所件数		50	60	70	80	80
創業事業計画フォローアップ指導事業所件数	10	10	15	20	20	20

※現状、補助金費用対効果の調査は国、県、市の調査のみ実施。

※補助金費用対効果の調査については、一年後の実施のため当該年度は、前年度の目標件数。

※3年間のフォローアップ・1年後の費用対効果の検証後も、必要に応じて継続支援を図る。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

現在、域内では年々観光入込客数が増加傾向にあるものの、域内小規模事業者、特に観光関連産業事業者の消費拡大に繋がっていないことが課題となっている。その一因として「需要と供給のミスマッチ」が上げられるが、理由としては、従来商工会として、①「消費者対象の需要動向調査を行っていないかったこと」②「小規模事業者がそのニーズを正確に把握していなかったこと」が最大の要因と思われるため、今回の計画においてこの二つの調査・分析を行う。

【目的】

上記の課題を解消するためには、まず、消費者ニーズと供給アイテムの比較分析をすることが必要であるため、「消費者動向調査」による消費者ニーズの把握と、域内の観光関連産業の「企業動向調査」による供給アイテムなどの実態を調査し、詳細かつさまざまな角度から分析することで判明する、「需要と供給のギャップ」を事業者に伝え、「気づき」を与えることで、商品・サービスのブラッシュアップや新商品等の開発に繋げることを目的とする。

また、市内での消費拡大を目指す事業者の事業計画策定支援等において、調査結果による需要アイテムの見直しや消費者ニーズ対策に加え、更なる需要の開拓に向けた展示会・商談会への積極的な出展支援、地域資源を活かした支援など、域内全体の観光振興策への対策に繋げるための資料として活用する。

（事業内容）

(1) 消費者動向調査の実施【指針③】[新規]

入込客数の市内消費拡大を図る観点から、糸島を訪れる市外からの観光客に重点を置き、新たな顧客の取り込み対策に繋げるための消費動向の実態を調査する。

調査方法として、商工会が開催するイベント来場者及び、行楽シーズンに開催され集客力が高い「糸島クラフトフェス」や、糸島市主催の「糸島市民まつり」に併せ、来場されたお客様に対し、経営指導員を中心に調査票を用いて現地聴き取り調査を行う。

調査結果については、巡回・窓口相談における需要拡大などの支援策に向けた指導の際に提供する。尚、具体的な分析の手法と活用法については後述（3）に記載。

※一般消費者のアンケート調査は、協力が難しいため必要に応じて粗品などの対策を検討する。

消費者調査対象者と調査時期

- | | | |
|---------------|------------------|------------------|
| ①糸島クラフトフェス来場者 | ／約 1 万 5 千人 | ／毎年 9 月開催（3 日間） |
| ②糸島市民まつり来場者 | ／約 5 万 5 千～6 万人 | ／毎年 10 月開催（2 日間） |
| ③商工会スタジアム来場者 | ／約 1,500～2,500 人 | ／毎年 10 月開催（1 日間） |
| ④イルミネーション来場者 | ／約 500 人～1,000 人 | ／毎年 11 月開催（2 日間） |

消費者調査項目

- ①消費者属性（居住地域・性別・年齢）②買い物のニーズと頻度 ③購入価格 ④購入動機
- ⑤来場手段 ⑥来場の目的 ⑦日帰り・宿泊 ⑧購買方法（通販）⑨要望事項 ⑩満足度
- ⑪自由意見など

(2) 企業動向調査の実施【指針③】[新規]

これまで、本会では域内小規模事業者の取扱商品やサービス内容の正確な実態を把握して
いなかったため、事業者が考える商品構成やサービス内容と、消費者ニーズとのギャップを
掌握していなかった。そこで、本事業ではまず商工会として支援に必要な企業の実態を把握
し、需要の拡大に向けてより消費者ニーズに沿った経営改善を図るため企業動向調査を実施
する。

調査内容については、下記の「企業調査項目」を中心に事業者の強み・弱みなどの正確な実
態を調査し、域内事業者の需要拡大に向けた支援を強化するために実施する。本計画の主た
る目的のひとつに観光産業の振興による地場産業の育成（新商品開発・ブランド化など）を
掲げていることから、調査対象者を主に観光産業に関連したカテゴリに絞り込む。調査方法
として巡回・窓口相談を中心に、商工会主催のセミナー・講習会参加者などを含め全職員対
応で調査する。尚、具体的な分析の手法と活用法については後述（3）に記載。

主な企業調査対象者

（平成27年12月31日現在）

①食料品加工製造業者	市内商工業者数	68社	（会員	47社、非会員	21社）	
②クラフト関連製造業者	市内商工業者数	17社	（会員	6社、非会員	11社）	
③飲食・宿泊業者	市内商工業者数	321社	（会員	202社、非会員	119社）	
④生活関連サービス（娯楽）業者	市内商工業者数	30社	（会員	16社、非会員	14社）	
	計	436社	計	271社	計	165社

企業調査項目

- ①商品・サービスの内容 ②主要商品・サービス（売れ筋商品・死筋商品）③商品構成
- ④価格設定 ⑤購入者の属性（年齢・性別・居住地域）⑥リピート率 ⑦顧客ターゲット
- ⑧繁忙期（月別・日別・時間別）⑨外的要因（地域性・競合店）⑩消費者の嗜好（ニーズ）
- ⑪販売方法 ⑫生産体制 ⑬業界動向 ⑭販売促進など

(3) 専門家による分析と活用法【指針③】[新規]

分析の手法については、調査した「消費者動向」、「企業動向」を商工会でデータ化し、消費
者動向については、必要に応じ外部機関データ（注）も有効活用し、専門家を交えて観光動向
などを中心とした比較分析を行う。企業動向については、カテゴリ別の需要動向について外部
の専門家にSWOT分析などの高度な分析を依頼し、「強み」・「弱み」などの企業体質を含め、
消費者ニーズとのギャップを明確化する。

それぞれの分析結果に基づき、今後の需要アイテムの見直しや、新たな商品開発などにおけ

る販路開拓に向けた展示会・商談会への出展支援に加え、地域資源や企業の強みを活かした支援を図り、観光関連産業の中・長期的な振興対策に繋げるための資料として活用する。また、本会 HP における情報の公開と、個別事業者の経営改善支援に活用する。

(注) 主な「外部機関データ」と分析収集データ

- ◆「日経テレコン POS システム」 売れ筋商品、トレンド情報など。
- ◆「地域経済分析システム RESAS(リーサス)」産業動向、観光動向、自治体比較動向など。
- ◆「経済産業省・総務省の統計データ」人口動向、商品出荷額、その他の地域経済動向など。
- ◆その他「業界専門誌」など。業界動向など。

期待できる効果

- 消費者動向の各項目を分析することで、ニーズのギャップに気づき、新たな販路開拓に向けたターゲットの絞り込みや、商品構成の差別化など訴求力を高める対策が期待できる。
- 企業動向を分析することで、自社の強み・弱みを明確化し、新たな商品開発・サービス開発などの取組みや、需要の拡大に向けた事業計画に活かすことができる。
- 需要動向を分析することで、観光客の消費動向を検証し、地域や事業者に不足しているマイナス面の洗い出しや、今後、「くつろぎ」・「癒し」の空間づくり対策などで市内での滞留時間を増加させ、需要を拡大させるための地域活性化対策が期待できる。

(目標)

支援内容	現状	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度
消費者動向調査件数	未実施	150	160	170	180	190
初年度目標：クラフトフェス (30 件) / 市民祭り (70 件) / スタジアム・イルミネーション (50 件)						
企業動向調査回数	未実施	1	1	1	1	1

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

【現状と課題】

現在、展示会・商談会などの情報提供を本会機関紙やホームページなどで行っているが、あまり目に触れられず対面による情報提供が主となっているため、同じ事業者に偏りがちであり、また、販路拡大に向けた具体的な販路先や販促手法などの提言・指導が十分ではない。

【目的】

地域における小規模事業者の知名度向上と販路拡大を図るため、展示会・商談会などの情報拡大対策や、IT などを活用して商品・役務の新たな需要を高める具体的な手法を支援する。また、関東地区などの大手百貨店が主催するフェアなどへの出展情報などを迅速に提供する。

(事業内容)

- (1) 糸島市と販路拡大策などについての情報交換と連携を強化し、従来は一部の事業者に偏り

がちで十分とは言えなかった情報提供を拡充し、糸島市のネームバリューを活かした新商品の開発支援や大都市圏の百貨店などへの販路拡大に向けた出店支援を強化するとともに、商談会・展示会情報をさらに積極的に提供し販路開拓の支援を行う。【指針④】[拡充]

(2) 国・県・糸島市などの販路開拓に繋がる施策情報について、タイムリーな周知を図るため、現状の2ヶ月に1度の本会機関紙発行に加え、不定期に情報提供していたメール案内希望登録者に対する「一斉情報メール」配信を拡充して、新たに月平均1回以上配信し情報の周知徹底を図る。【指針④】[拡充]

(3) ネットでの販路拡大と広範囲な知名度UPを図るため、IT(SNS)有効活用のための講習会を年に1回以上開催する。また、新たに福岡よかもん市場を運営するJTBビジネスサポート九州と連携し、サイト内にある「糸島よかもん市場」の事業内容や通販サイトに関する講習会を年に一度開催し、ネット通販による販路拡大を促す。【指針④】[拡充]

(4) 従来、青年部・女性部が主催する通常の商業祭りとは異なる、小規模事業者の知られざる技術・役務や商品のPRを目的としたイベント(商工会スタジアム)を平成20年度から年に1回開催しているが、新たに来場者に対する事業者名簿の配布など、知名度向上のための対策と、出店者に対する具体的なPR方法の助言を行い、さらなる観光客の増加と取扱商品・役務の新たな需要の開拓に繋げる。【指針④】[拡充]

※上記事業(1)、(2)、(4)の情報提供及び(3)の講習会については、月2回の局長・指導員会議において、商談会・展示会の出店状況や通販サイトへの登録状況、名簿配布後の問い合わせ状況などについて整理するとともに、その効果を検証し、今後の事業展開の見直しを図る。

(目標)

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
PR イベント来場者数	1,500	2,000	2,300	2,500	2,700	3,000
IT 関連講習会参加人数	10	10	15	20	20	20
糸島よかもん市場登録件数	26	30	33	36	39	42

※PR イベントの来場者数を5年後に倍増することを目標にする。

※糸島よかもん市場の登録件数は、累積件数とする。

II. 地域経済の活性化に資する取組

1. 地域活性化事業

【現状と課題】

糸島市は、平成22年の行政合併(旧前原市/志摩町/二丈町)を記念に、毎年「市民まつり」が2日間大々的に開催されている。市内の多くの事業者が飲食ブースなどにテナントとし

て出店しており、市内外から多くの方が足を運ばれて例年盛況である。その他、前述のとおり、夏場から秋口にかけて、全国から平均1万5千人以上の来場者が訪れる音楽イベント「サンセットライブ」（9月：3日間開催）や、市内のクラフト業者が開催する「糸島クラフトフェス」（9月：3日間開催）などの大きなイベントも開催されており、その告知のためのポスター・チラシ配布など、商工会も支援・協力を行っている。平成26年度から開催された「福岡マラソン」（福岡市スタート・糸島市ゴール）には全国から多くの関係者が応援等に訪れ、商工会員も「おもてなし店舗」として多数出店している。

しかしながら、商工会の対応としては各種イベントへの出店情報の提供や、案内・告知協力にとどまっており、イベントを通じた市内小規模事業者への波及効果対策についての取組みが十分であるとは言えない。また、「糸島地域」としてはブランド化しつつあるものの、更なる地元の豊富な農海産物とのマッチングや新たな商品開発への取組みが弱いのが課題である。

【目的】

本事業計画においては、単なるイベント等の開催情報の提供に留まらず、各イベントがもたらす地域への経済波及効果を目的とした現イベントの熟成と、更なる地域経済の活性化の発展を促すため、糸島市や観光協会・業界関係者などと情報交換を行い、各団体等の特性を踏まえた役割の明確化と共有化を図り、市内の小規模事業者に対する経済波及効果対策を図る。

具体的には、イベント参加者へのアンケートなどにより、来場の目的や意見などを分析し、イベントでの滞留時間向上への工夫やリピート率の向上に向けた対策を図り、市内消費の拡大を目指す。

また、空前の糸島ブームの波に乗り、新たに糸島産品を活用したものづくり支援や補助金申請、事業者とのマッチングなどの支援を図り、新たな糸島ブランドへの足掛かりとなるような総合的・伴走型の支援を図る。

併せて、市内の事業者を広く周知するとともに市内での消費拡大を図るため、糸島市との連携を強化し、商工会が通年で発行する商品券を最大限活用する。（※プレミアム付商品券の活用も含む。）

（事業内容）

(1) 市内全域で開催される「市民まつり」や「福岡マラソン」など特に大きなイベントについては、従来、イベントへの出店募集のみの協力であったが、今後は、さらなる経済波及効果やにぎわいの創出に向けた協力体制の構築を図るとともに、出店事業者の募集やPR活動などの支援を強化する。併せて、巡回訪問の際などにイベントに対する商工会の関わり方についてヒアリングを行うなどの効果確認を行う。[拡充]

(2) 糸島産品（農海産物）の商品化を推進するため、必要に応じて、今まで行っていなかったJA糸島、JF糸島と情報交換の場を新たに設け、JA・JFそれぞれが運営する直売所への販路開拓や、地域のブランド化に向けた商品開発への総合的な支援を図る。併せて、糸島ブランドの育成と知名度向上に向けマスコミ等へのPR支援を行う。[新規]

- (3) 市内の消費拡大を図るため、商工会が通年で発行する商品券（額面：1,000円）の活用について、既に実績のある糸島市との連携を強化し、「高齢者祝い金」・「マイホーム取得奨励金」などでの活用や、新たに企業・団体が開催するイベント景品などで幅広く利用してもらうよう商工会のホームページや市の広報などで積極的な働きかけを行う。[拡充]
- (4) 安心・安全なまちづくりの観点から、現在11月末から1月中旬にかけて市内中心部の駅前通りを明るく彩っている「イルミネーション点灯事業」を、従来は、地元名士と該当するエリアの本会青年部員の一部が運営を行ってきたが、今後は本会青年部の主催事業として、さらなる街のイメージアップを図るため総合的に運営支援を拡充する。[拡充]

(目標)

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
イベントPR支援回数	3	5	5	5	5	5
商品券の販売目標枚数	16,586	17,000	18,000	19,000	20,000	21,000

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 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

- (1) 福岡県商工会連合会が開催する経営指導員階層別研修会や、経営支援研修会での研修内容について、総合的な支援ノウハウを身に着けるため、従来は職域別に習得していた分野の違う支援情報についても、今後は職員全員で共有化を図る。[拡充]
- (2) 福岡県商工会連合会が取りまとめている、各商工会の支援事例集（ふくおか商工会支援情報）を支援の現状・各種支援策などの参考事例として情報収集するとともに、新たに金融・経営一般・労働・経理等の分野に分けて整理し、今後の指導に有効活用する。[拡充]
- (3) 新たに、豊富な指導実績を持つ中小企業基盤整備機構と連携し、相談者からの内容に応じた先進事例などの支援ノウハウについての情報交換を行う。[新規]
- (4) 若手の指導員等への向上対策として、新たに日本政策金融公庫福岡西支店との月一度の情報交換会の開催や、専門家相談時を利用して、実際に支援にかかわった外部の有識者からの支援時の留意事項などの情報交換を行い、支援事業者に対する適正かつ有効な指導テクニックを習得する。[新規]

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

- (1) 経営指導員等の支援能力の向上を図るため、中小企業大学校が主催する各種研修会、特に需要の開拓、後継者対策、空き店舗対策の課題をクリアするための研修会に積極的に参加し、

商工会職員として支援企業者の増収増益に向けた経営基盤の向上に役立つ具体的な支援ノウハウの知識を習得する。[新規]

(2) 地域の観光振興の発展による小規模事業者の経営の発達を図るため、新たに観光振興に関する研修会・セミナーへの参加と、必要に応じた視察研修の実施などにより、観光産業の育成に向けた支援能力の向上を図る。[新規]

(3) 月に2回、「局長・指導員会議」を開催し、支援の状況や方向性等について、新たに組織内での情報の共有化を図るとともに、OJTにより、とりわけ経験の浅い経営指導員等に対する助言・指導に加え、実例を踏まえて、今後の効果的な支援策に活かすための支援ノウハウを互いに蓄積する。[拡充]

(4) 商工会職員が自ら資質向上に向けた中小企業診断士など各種の資格取得等を目指す場合、民間の講習会・セミナーの受講や受験費用等の一部を金銭面で補佐し、職員の自主的なやる気と資質向上への促進を図るための更なる予算措置を行う。[拡充]

(5) 小規模事業者への総合的な経営指導を鑑み、税務・記帳指導・労働保険の指導に対する支援能力の向上を図るため、年に2回、職員を対象とした税理士の講習会に加え、新たに社会保険労務士の講習会を実施する。[拡充]

(スケジュール予定) 下記期間中に資質の向上を図る。

月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
研修会・セミナー参加	←										→	
指導員会議 (OJT)	←											→
税理士講習会								←	→			
社会保険労務士講習会								←	→			

3. 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

本事業計画の実施状況及び成果について、毎年度、以下の新たな方法により「P・D・C・Aサイクル」を確立し、検証・評価・公表を行う。[新規]

(1) 本計画における事業の各項目別に「事業実施状況評価表」を作成し、四半期に一度の頻度で一次的に「局長・指導員会議」で事業計画の確認・進捗状況・検証・見直し案の協議を行い、最終評価として中小企業診断士等外部の有識者による「評価委員会」を組織し、事業成果と今後の改善策などの検証を行う。

(2) 有識者等の検証を踏まえ、前述の「局長・指導員会議」で評価・見直しの方針を決定する。

(3) 事業の成果・検証・見直し案については、定期的に理事会で報告し承認を受ける。

(4) 事業の成果・評価・見直しの結果については、商工会のHP上で計画期間中に公表する。

【評価委員会】のメンバー（案）

・外部有識者（中小企業診断士、税理士等）：1名

・金融機関（課長級）：1名

・糸島市（係長・課長級）：1名

・正副会長：3名

・局長・指導員：8名

合計 14名

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

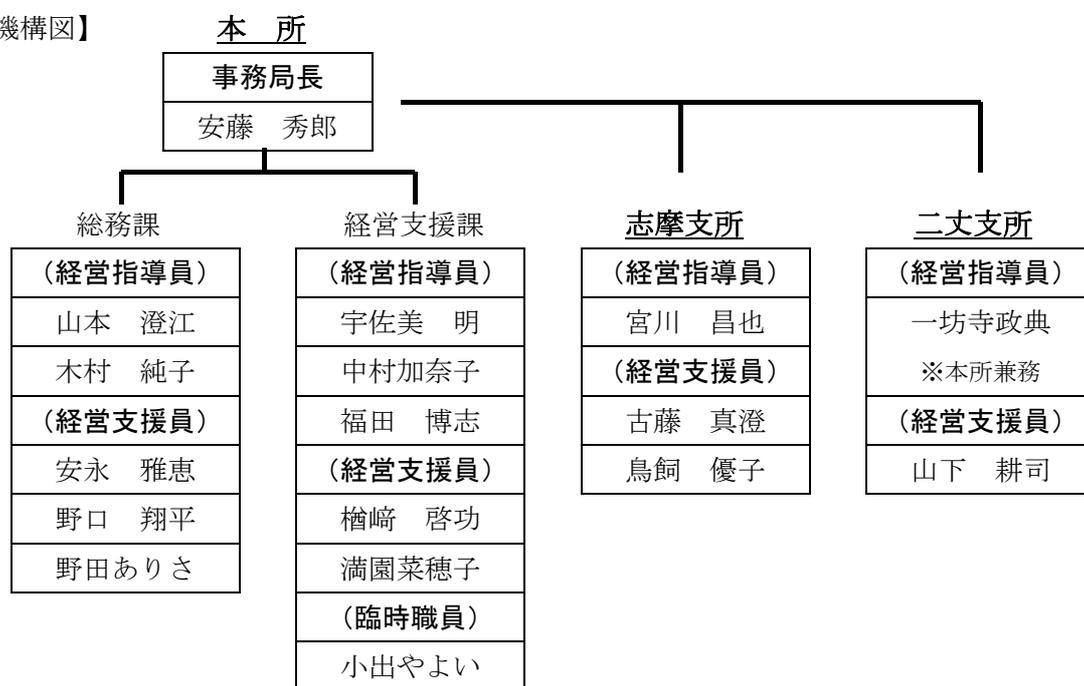
(平成 27 年 4 月現在)

(1) 組織体制

1. 事務局職員数：合計 17 名

(本 所) 事務局長 1 名 経営指導員 5 名 経営支援員 5 名 臨時職員 1 名
 (志摩支所) 経営指導員 1 名 経営支援員 2 名
 (二丈支所) 経営指導員 1 名 経営支援員 1 名

【機構図】



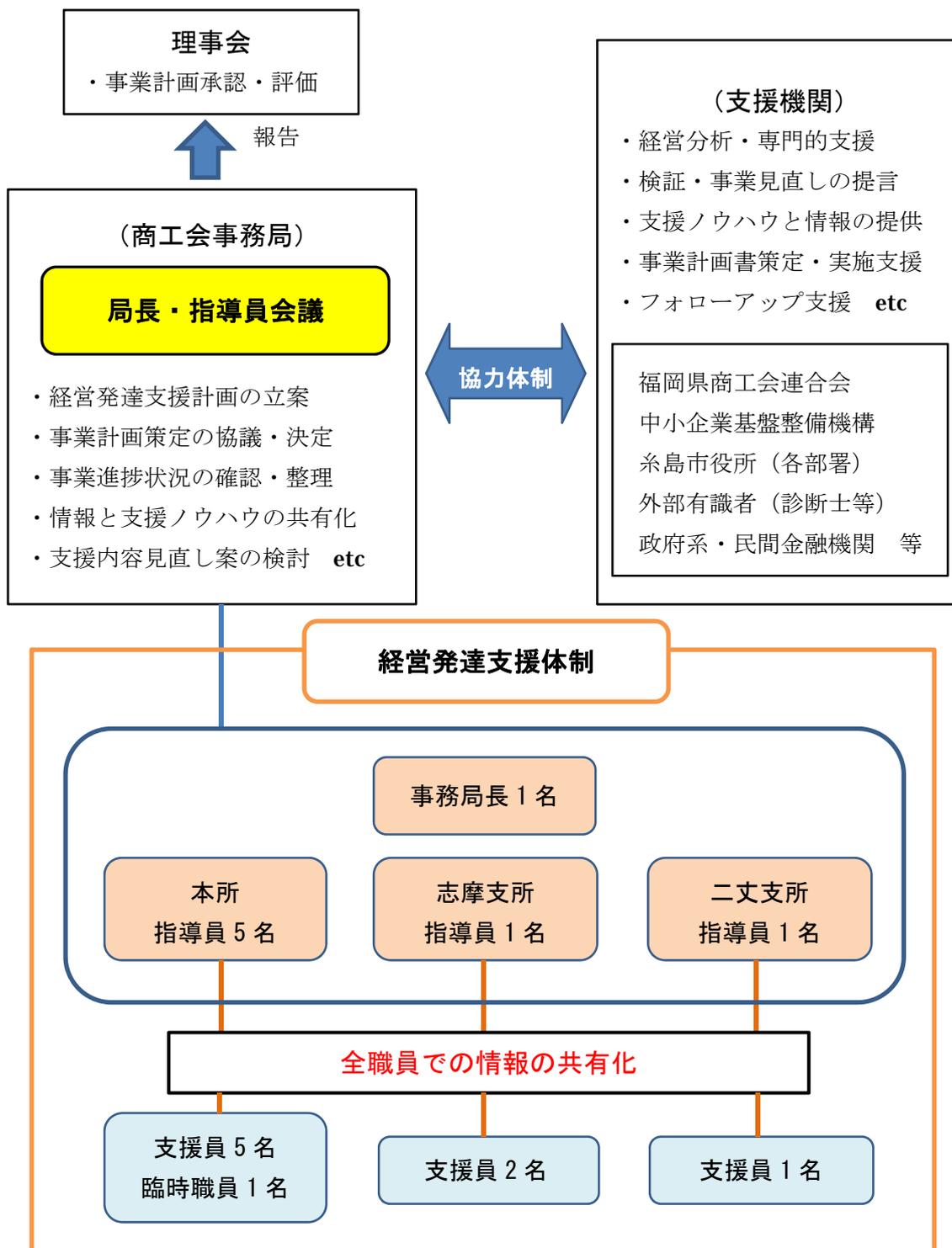
2. 実施体制：経営発達支援チームを組織化

支援項目	主に担当する職務内容	経営指導員	経営支援員	計
①需要動向調査・経営分析チーム	地域の経済動向調査【指針③】、事業者の需要動向調査【指針③】、経営状況分析【指針①】	4 名	2 名	6 名
②創業・販路開拓支援チーム	創業支援、新たな需要の開拓に寄与するための販路開拓支援【指針④】、PR 対策支援【指針④】	3 名	2 名	5 名
③事業計画策定・実施支援チーム	事業計画策定・実施支援【指針②】、各種補助金活用支援【指針②】	4 名	2 名	6 名
④地域活性化・支援力向上支援チーム	地域活性化支援、支援ノウハウ・資質向上対策、事業の評価・見直しの取組み対策	3 名	2 名	5 名

※経営指導員は各人 2 つの項目を兼務し、臨時職員は各支援チームの補佐をする。

経営発達支援計画の実施体制として、経営指導員を中心とした項目別「経営発達支援チーム」を組織する。各支援チームで状況を踏まえて主たる職務についての検討会議を開催し、月2回の局長・指導員会議にて進捗状況を報告。事業計画の共有化、進捗状況の把握・見直し案の検討と支援策の方向性を確認する。

3. 支援体制組織図



(2) 連絡先

- ①糸島市商工会本所：〒819 - 1118 福岡県糸島市前原北 1 - 1 - 1
TEL : 092 - 322 - 3535 FAX : 092 - 322 - 1113
HP アドレス : <http://ishokokai.net/>
E-mail : itoshima@shokokai.ne.jp
- ②志摩支所 : 〒819 - 1312 福岡県糸島市志摩初 26-1
TEL : 092 - 327 - 0238 FAX : 092 - 327 - 2544
E-mail : shima@shokokai.ne.jp
- ③二丈支所 : 〒819 - 1601 福岡県糸島市二丈深江 1146
TEL : 092 - 325 - 0128 FAX : 092 - 325 - 2194
E-mail : nijou@shokokai.ne.jp

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度
必要な資金の額					
1. 創業塾開催費	500	2,000	2,000	2,000	2,000
2. 事業承継セミナー開催費	100	100	100	100	100
3. 講習会等開催費 (個別)	100	300	300	300	300
4. PR イベント開催費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
5. 情報発信・広報活動費	150	200	200	200	200
6. 経営分析・調査費	200	500	500	500	500
(合計)	2,250	4,300	4,300	4,300	4,300

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
(1) 国・県補助金収入 (2) 糸島市補助金収入 (3) 会費・事務手数料収入 (4) 特別賦課金 (セミナー参加費等) ※ その他、国の小規模事業者対策補助金、福岡県商工会連合会エキスパート事業 ミラサポ事業の活用

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
I 経営発達支援事業
1、地域の経済動向調査に関すること【指針③】 【連携者】福岡中小企業振興事務所、糸島市、福岡県商工会連合会、日本政策金融公庫福岡西支店、市内民間金融機関
2、経営状況の分析に関すること【指針①】 【連携者】福岡県商工会連合会
3、事業計画策定支援に関すること【指針②】 【連携者】糸島市、福岡県商工会連合会、福岡県中小企業振興センター、日本政策金融公庫福岡西支店、市内民間金融機関
4、事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 【連携者】福岡中小企業振興事務所、糸島市、福岡県商工会連合会、福岡県中小企業振興センター
5、需要動向調査に関すること【指針③】 【連携者】糸島市、福岡県商工会連合会、日本政策金融公庫福岡西支店、市内民間金融機関
6、新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 【連携者】福岡中小企業振興事務所、中小企業基盤整備機構九州本部、糸島市、全国商工会連合会、福岡県商工会連合会、福岡商工会議所、日本政策金融公庫福岡西支店、市内金融機関、糸島応援プラザ（NPO 法人いとひとねっと）、JTB ビジネスサポート九州
II 地域経済の活性化に資する取組
1、地域経済活性化事業 【連携者】福岡県商工会連合会、糸島市、糸島市観光協会、JA 糸島、JF 糸島、糸島新聞社
III 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組
1、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 【連携者】福岡県商工会連合会、中小企業基盤整備機構九州本部
2、経営指導員等の資質向上等に関すること 【連携者】福岡県商工会連合会、中小企業基盤整備機構九州本部
3、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 【連携者】糸島市、福岡県商工会連合会、日本政策金融公庫福岡西支店

連携者及びその役割

1. 連携者 **福岡県福岡中小企業振興事務所（福岡地域中小企業支援協議会）**
 代表者 所長 小山 英隆
 住所 〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9番15号 福岡県中小企業振興センター1F
 連絡先 TEL：092-622-1040／FAX：092-622-1571
 役割 国・県の小規模事業施策に関する情報提供、地域の経済動向に係る情報提供、販路開拓に向けた展示会・商談会の情報提供。
2. 連携者 **中小企業基盤整備機構九州本部 経営支援課**
 代表者 九州本部長 齊藤 三
 住所 〒812-0038 福岡市博多区祇園町4番2号 博多祇園BLDG
 連絡先 TEL：092-263-0300／FAX：092-263-0310
 役割 資質向上に向けた各種研修会の情報提供、小規模事業者に対する支援ノウハウの情報提供、地域資源活用・農商工連携事業などへのアドバイザー派遣支援。
3. 連携者 **福岡県中小企業振興センター 経営支援部経営革新センター／よろず支援拠点**
 代表者 理事長 高木 郁夫
 住所 〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9番15号 福岡県中小企業振興センター6F
 連絡先 経営支援部経営革新センター TEL：092-622-5432／FAX：092-624-3300
 連絡先 よろず支援拠点 TEL：092-622-7809／FAX：092-624-3300
 役割 経営革新・農商工連携事業の取り組みに対する指導・助言、小規模事業者の新たな取り組みや課題解消に向けた相談・支援。
4. 連携者 **糸島市役所 産業振興部／企画部／健康増進部**
 代表者 糸島市長 月形 祐二
 住所 〒819-1192 福岡県糸島市前原西一丁目1番1号
 連絡先 産業振興部水産商工課 TEL：092-332-2080／FAX：092-324-2531
 産業振興部農林土木課 TEL：092-332-2088／FAX：092-321-0922
 産業振興部農業振興課 TEL：092-332-2087／FAX：092-321-0922
 企画部シティーセールス課 TEL：092-332-2079／FAX：092-324-0239
 企画部企画秘書課 TEL：092-332-2061／FAX：092-324-0239
 企画部地域振興課 TEL：092-332-2064／FAX：092-324-0239
 健康増進部介護・高齢者支援課 TEL：092-332-2073／FAX：092-321-1139
 役割 糸島市の小規模事業施策に関する情報提供、地域の経済動向・需要動向に関する情報提供、事業計画策定・実施に向けた助言・協力、百貨店等への販路開拓支援、ネット通販事業への支援、イベント告知・出展支援、商品券の活用支援、各種補助金支援（新規起業者応援補助金・利子補給助成補助金・がんばる中小企業者応援補助金）、創業塾開催支援、支援計画検証・改善への提言、その他商工会経営発達支援計

画の総合的支援。

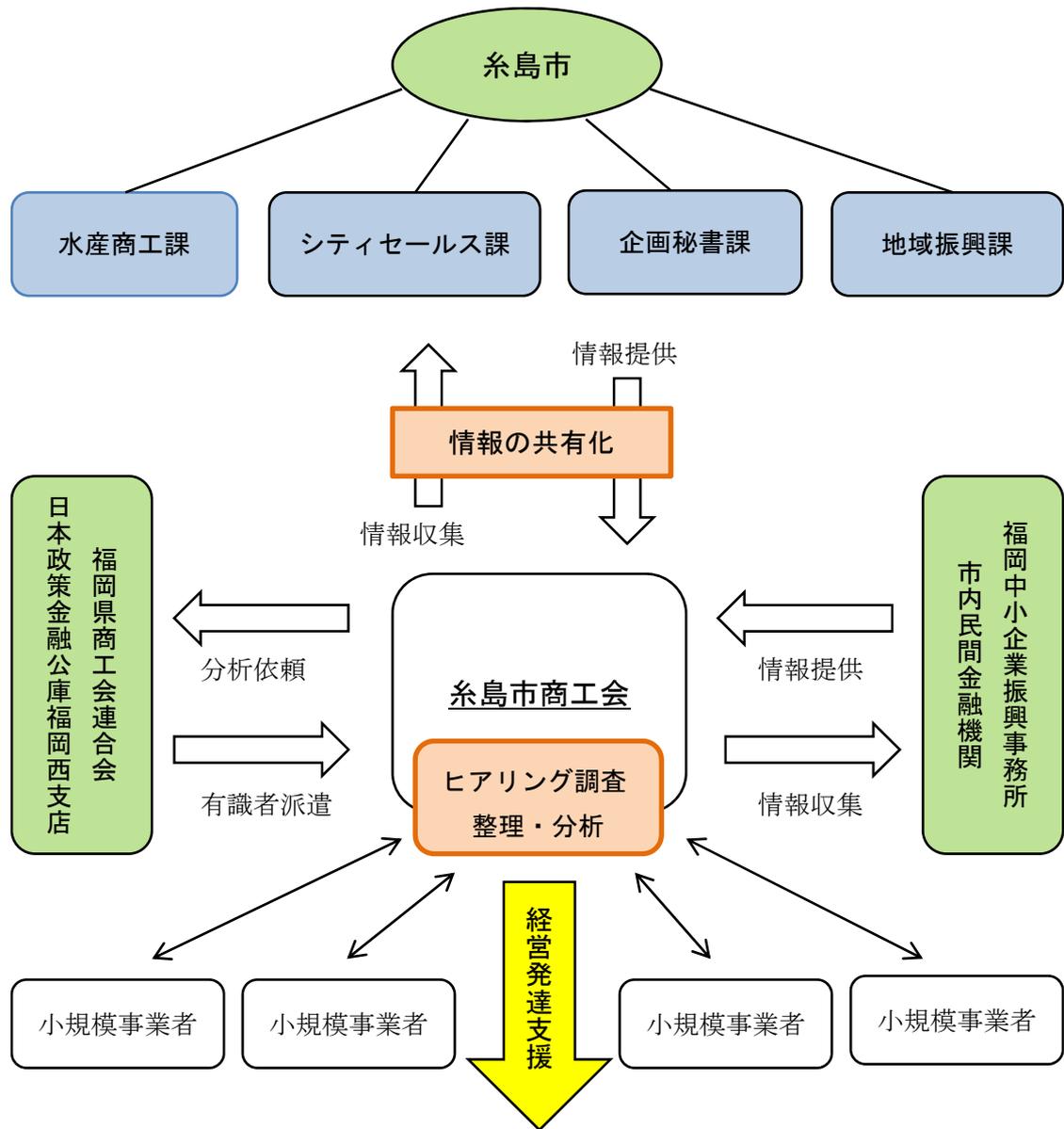
5. 連携者 **全国商工会連合会**
代表者 会長 石澤 義文
住所 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1丁目7番1号 有楽町電気ビル北館19階
連絡先 TEL：03-6268-0088／FAX：03-6268-0997
役割 国・県の小規模事業施策に関する情報提供、特産品開発における販路開拓支援。
6. 連携者 **福岡県商工会連合会（福岡広域連携拠点）**
代表者 会長 城戸 津紀雄
住所 〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9番15号 福岡県中小企業振興センター7F
連絡先 TEL：092-622-7708／FAX：092-622-7798
役割 外部有識者の派遣支援、地域の経済動向調査・需要動向調査の情報提供と分析に係る指導・助言。事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、その他経営発達支援計画全般に係る指導・助言。
7. 連携者 **福岡商工会議所**
代表者 会頭 末吉 紀雄
住所 〒812-8505 福岡市博多区博多駅前2丁目9-28
連絡先 TEL：092-441-2161／FAX：092-482-1523
役割 展示会・商談会開催情報の提供、小規模事業者支援に関する情報の共有化。
8. 連携者 **日本政策金融公庫福岡西支店**
代表者 支店長 白倉 和弘
住所 〒810-0041 福岡市中央区大名1-4-1 **NDビル**
連絡先 TEL：092-712-4381／FAX：092-731-8266
役割 地域の経済動向の情報提供、事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、小規模事業者経営発達支援資金等の金融支援、経営分析、創業塾の開催協力、事業評価についての提言・助言。
9. 連携者 **福岡県信用保証協会大濠支所**
代表者 支所長 林 哲也
住所 〒810-0055 福岡市中央区黒門2番28号
連絡先 TEL：092-734-5924／FAX：092-734-5628
役割 地域の経済動向の情報提供、事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、金融支援。

10. 連携者 **福岡銀行糸島支店**
代表者 支店長 田中 久稔
住所 〒819-1116 福岡県糸島市前原中央 3-19-36
連絡先 TEL : 092-322-2331 / FAX : 092-324-3274
役割 地域の経済動向の情報提供、事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、金融支援。
11. 連携者 **西日本シティ銀行前原支店**
代表者 支店長 武石 輝夫
住所 〒819-1116 福岡県糸島市前原中央 3 丁目 18 番 26 号
連絡先 TEL : 092-322-2161 / FAX : 092-323-6958
役割 地域の経済動向の情報提供、事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、金融支援。
12. 連携者 **佐賀銀行前原支店 / 加布里支店**
代表者 前原支店長 岡部 康仁 / 加布里支店長 原口 秀夫
住所 前原支店 〒819-1116 福岡県糸島市前原中央二丁目 6 番 11 号
連絡先 TEL : 092-324-3531 / FAX : 092-324-0254
住所 加布里支店 〒819-1123 福岡県糸島市神在 1305 番地 2
連絡先 TEL : 092-324-1101 / FAX : 092-325-3288
役割 地域の経済動向の情報提供、事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、金融支援。
13. 連携者 **福岡中央銀行前原支店**
代表者 支店長 表谷 達紀
住所 〒819-1116 福岡県糸島市前原中央 1 丁目 5 番 1 号
連絡先 TEL : 092-324-4371 / FAX : 092-324-4370
役割 地域の経済動向の情報提供、事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、金融支援。
14. 連携者 **福岡県中央信用組合前原支店 / 加布里支店**
代表者 前原兼加布里支店長 板屋 仁
住所 前原支店 〒819-1116 福岡県糸島市前原中央 2 丁目 2-5
連絡先 TEL : 092-323-5111 / FAX : 092-324-1151
住所 加布里支店 〒819-1124 福岡県糸島市加布里 1016
連絡先 TEL : 092-323-5222 / FAX : 092-324-1152
役割 地域の経済動向の情報提供、事業計画策定・実施支援及びフォローアップ支援、金融支援。

15. 連携者 **糸島市観光協会**
 代表者 会長 松山 一秀
 住所 〒819-1116 福岡県糸島市前原中央 1-1-10
 連絡先 TEL：092-322-2098／FAX：092-332-7508
 役割 地域の観光振興の情報提供、観光客のニーズ情報、市内観光スポット情報、各種イベントへの出展・告知の協力体制
16. 連携者 **JA 糸島（糸島農業協同組合）**
 代表者 代表理事組合長 中村 俊介
 住所 〒819-1193 福岡県糸島市前原東 2 丁目 7 番 1 号
 連絡先 TEL：092-322-2571／FAX：092-323-6137
 役割 小規模事業者の販路開拓に伴う農産物の情報提供及び商品開発協力支援。
17. 連携者 **JF 糸島（糸島漁業協同組合）**
 代表者 代表理事組合長 山本 峰次
 住所 〒819-1334 福岡県糸島市志摩岐志 778-5
 連絡先 TEL：092-328-2311／FAX：092-328-2313
 役割 小規模事業者の販路開拓に伴う海産物の情報提供及び商品開発協力支援。
18. 連携者 **糸島応援プラザ（特定非営利法人いとひとねっと）**
 代表者 代表 桑野 陽子
 住所 〒819-1312 福岡県糸島市志摩初 30
 連絡先 TEL：092-334-2066
 役割 小規模事業者のものづくりに関する開発支援、販路開拓支援、イベント出展協力。
19. 連携者 **糸島新聞社**
 代表者 社長 上原 康弘
 住所 〒819-1119 福岡県糸島市前原東一丁目 8-17
 連絡先 TEL：092-322-2220／FAX：092-324-5115
 役割 地域のイベント情報の告知、新商品開発に伴う知名度向上のための広報支援。
20. 連携者 **（株）JTB ビジネスサポート九州（よかもん市場運営センター）**
 代表者 営業課長 堤 聡
 住所 〒810-0072 福岡市中央区長浜 1-1-35
 連絡先 TEL：092-752-0894／FAX：092-714-3024
 役割 新たな需要の開拓に向けたネット通販サイト・SNS 活用への提言・助言。糸島市内小規模事業者の周知活動支援。

連携体制図（１）

- 地域の経済動向調査に関すること【指針③】
- 経営状況の分析に関すること【指針①】
- 需要動向調査に関すること【指針③】



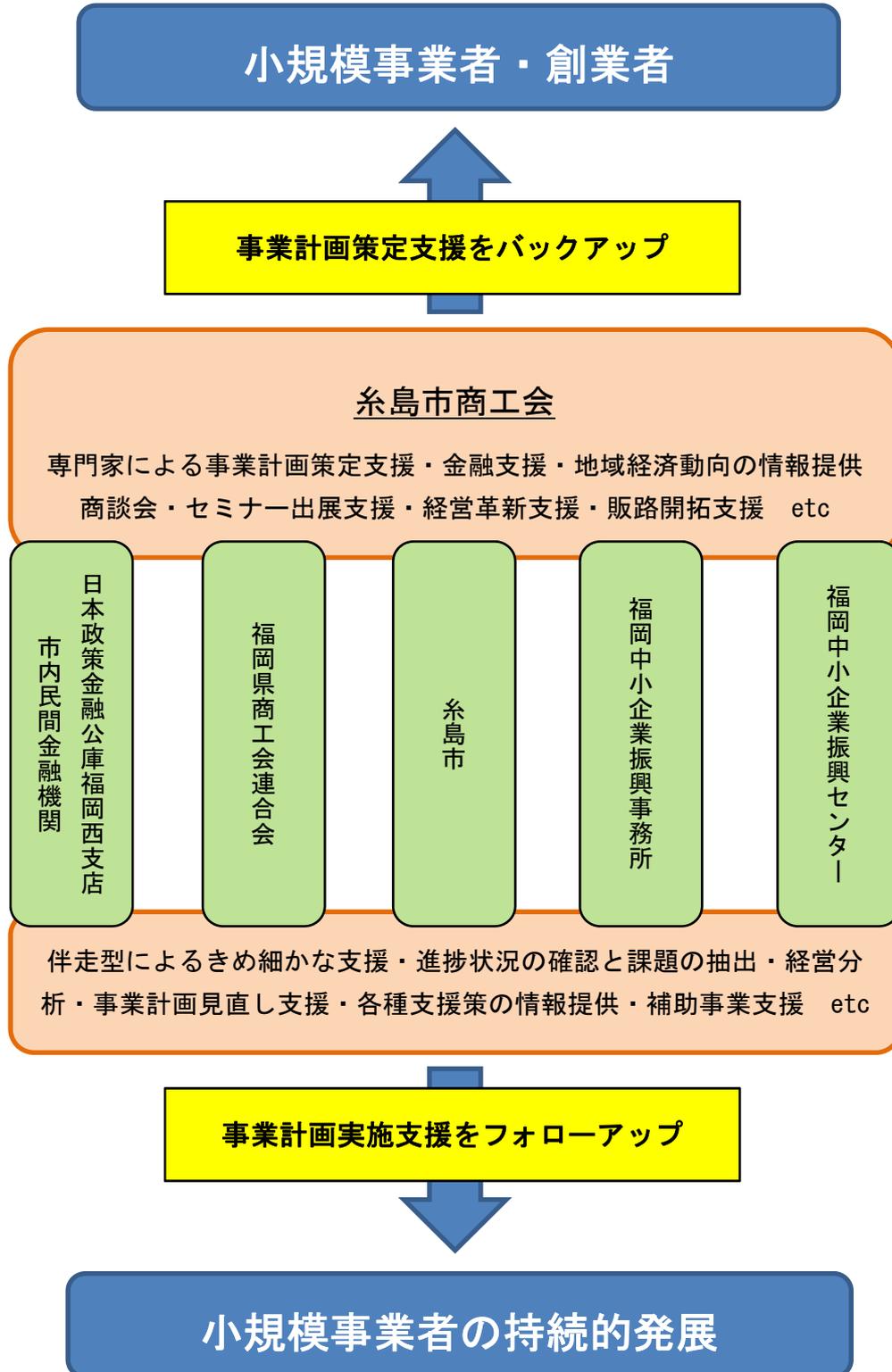
経済動向・経済状況・需要動向の分析により小規模事業者への支援に活用

支援対象事業者

連携体制図（2）

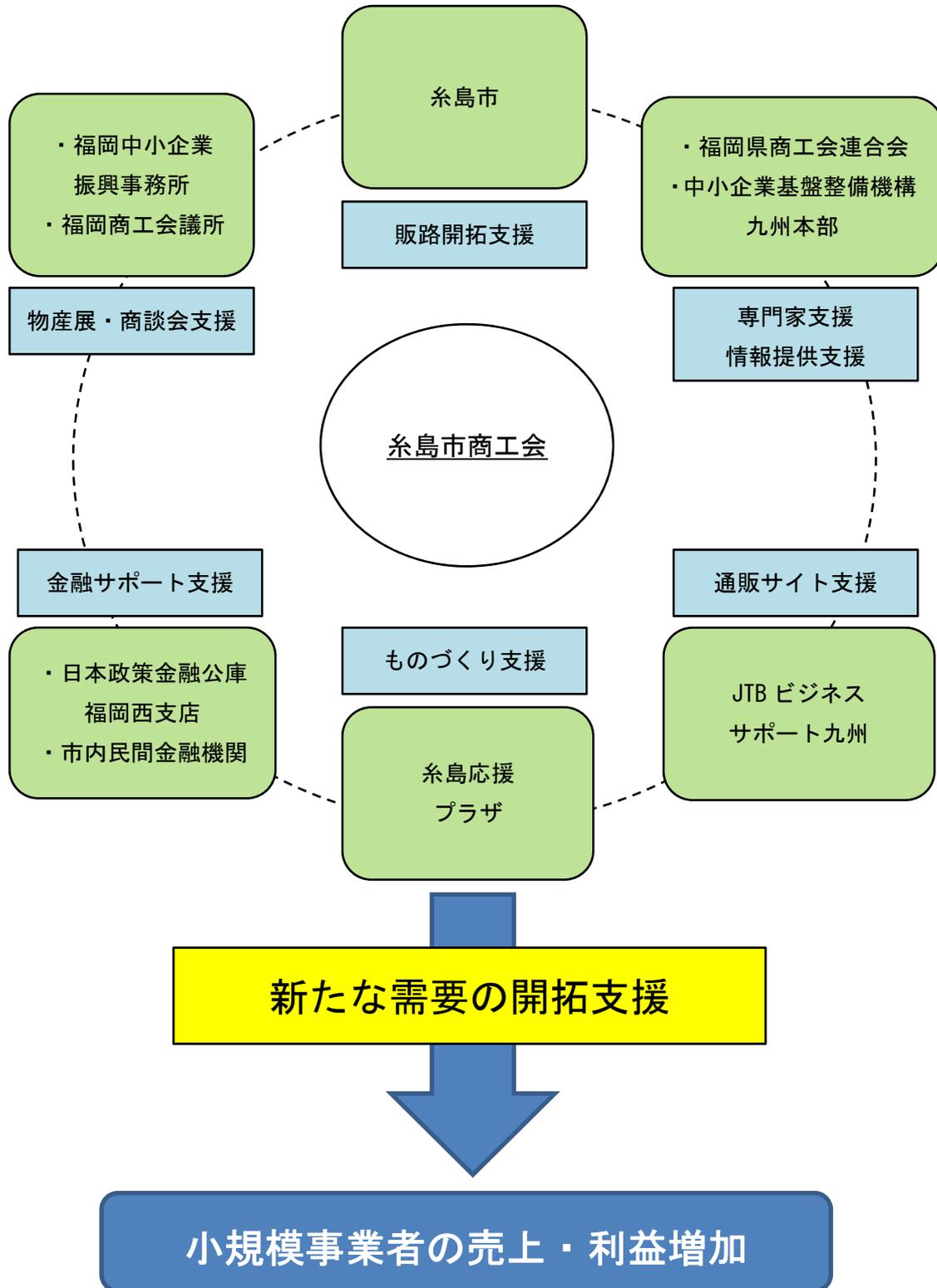
□事業計画策定支援に関すること【指針②】

□事業計画策定支援後に関すること【指針②】



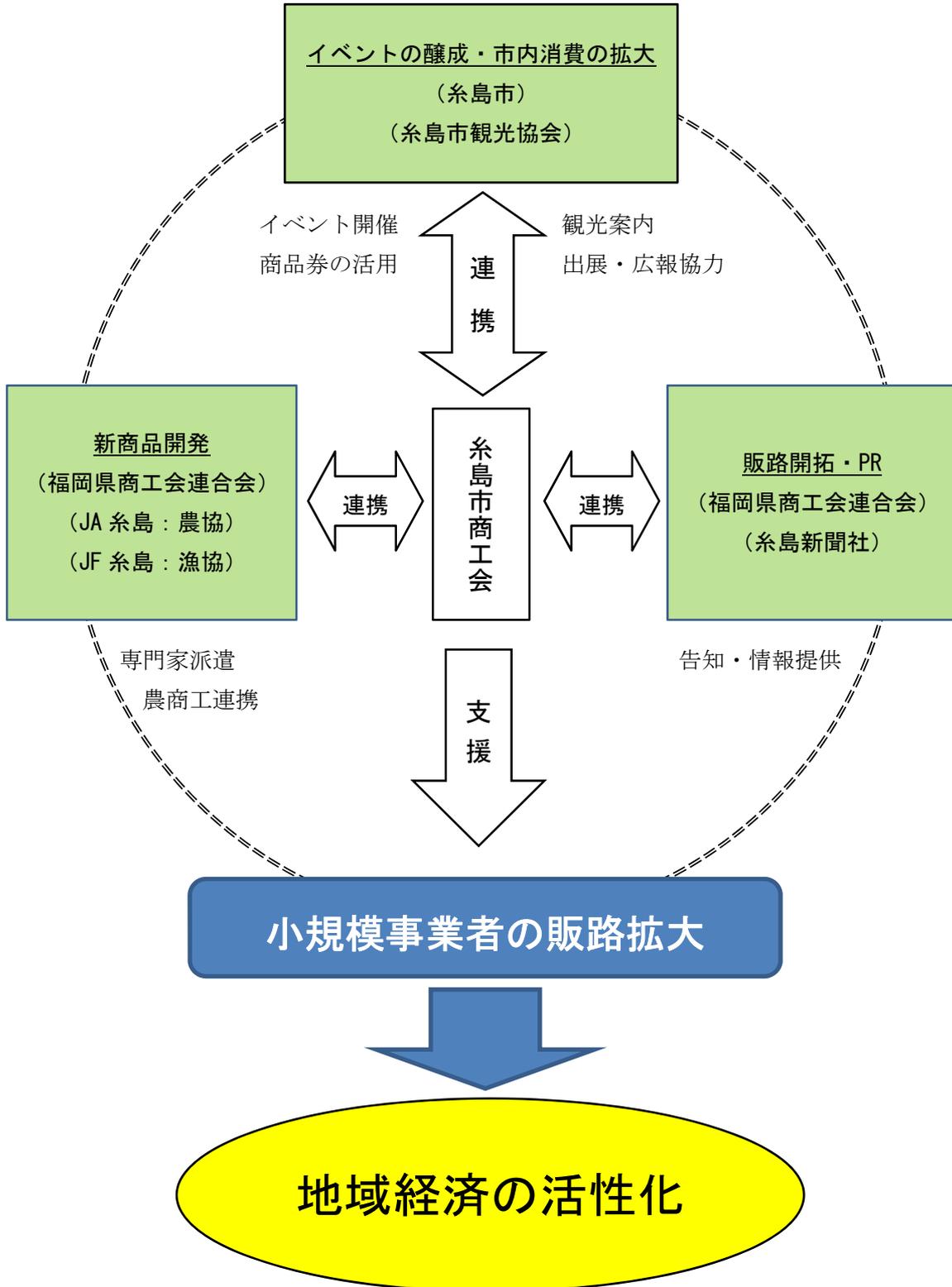
連携体制図（3）

□新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】



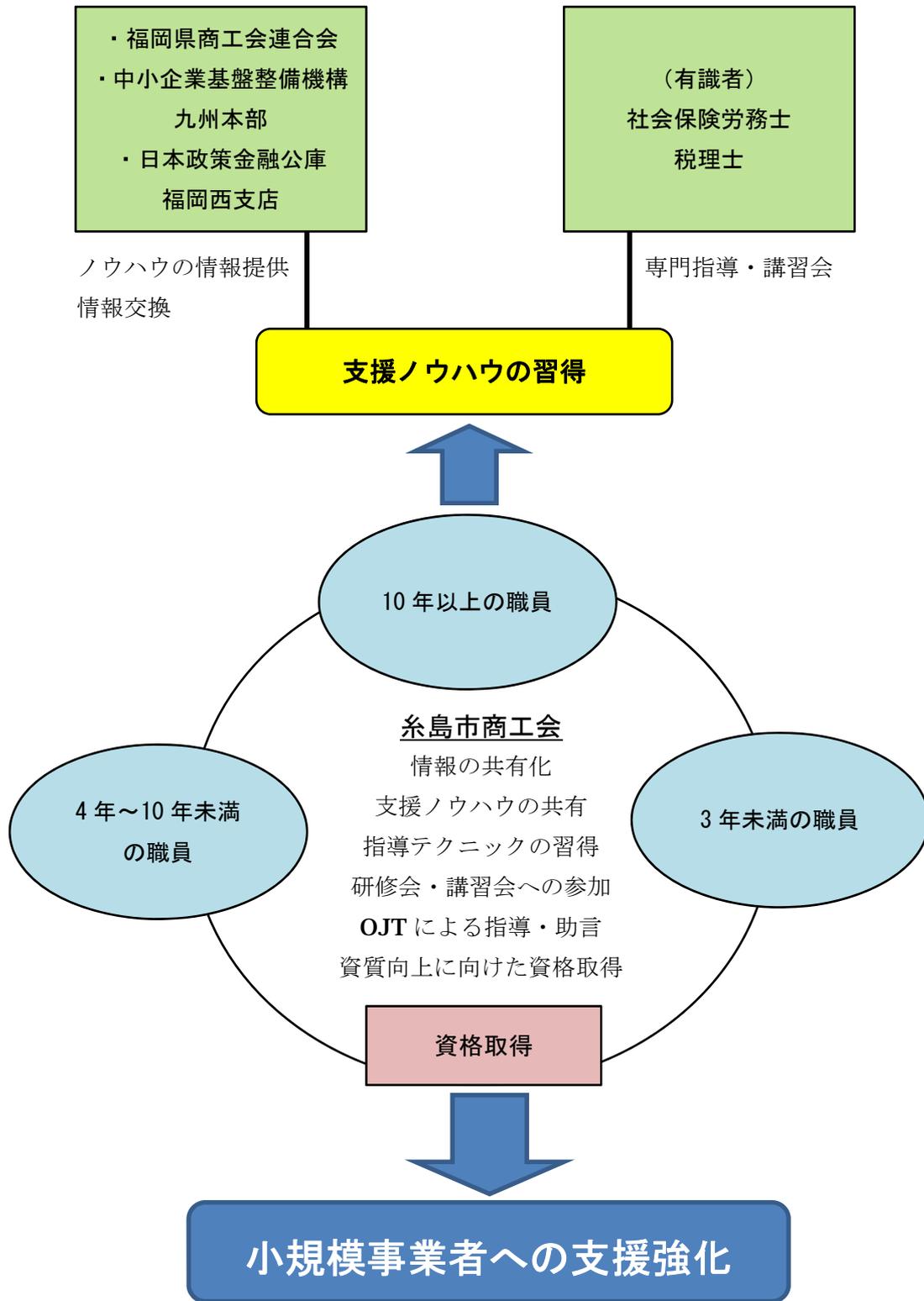
連携体制図（４）

□地域経済活性化事業



連携体制図（5）

- 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
- 経営指導員等の資質向上等に関すること



連携体制図（6）

□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

