

# 糸島市商工会 経営発達支援計画

## 平成 29 年度 事業評価報告書

当会は平成 28 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ました。本報告書は、経営発達支援計画に基づき実施した平成 29 年度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す。

### ■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   | 平成 28 年 4 月 1 日～平成 33 年 3 月 3 1 日  |
| 計画の概要と目標   | 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   |
|  | (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  |
|  | (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 |
|  | (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  |
| (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 |  |

※詳細な内容は [https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shokibo/nintei\\_download/40-38.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shokibo/nintei_download/40-38.pdf)  
よりダウンロードできます

## ■実施結果の報告

本発達支援計画を円滑に進めるため、当会では「需要動向・経営分析」「創業・販路開拓」「事業計画策定・実施支援」「地域活性・支援力向上」の4つのチームを作り業務運営を行いました。チーム毎に複数の目標値を設定し、進捗状況を管理しています。

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ます。

また年に二回、外部有識者を交えて評価委員会を実施しています。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、次年度の事業内容を改善します。

### ※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：要件等

## (1) 需要動向・経営分析

### ■目標数値と実績、判定

| No | 評価項目         | 単位 | 事業開始前<br>(H27年度) | H28年度 | H29年度  |     | 最終評価 (※1) |    |
|----|--------------|----|------------------|-------|--------|-----|-----------|----|
|    |              |    | 実績               | 実績    | 目標     | 実績  | 定性        | 定量 |
| 1  | 各種統計データの情報収集 | -  | 随時               | 随時    | 随時     | 随時  | B         | B  |
| 2  | ヒアリング調査      | 件  | 未実施              | 82    | 40     | 41  | A         | A  |
| 3  | 財務内容調査       | 件  | 未実施              | 91    | 60     | 102 | A         | A  |
| 4  | アンケート調査      | 件  | 未実施              | 82    | 40     | 41  | A         | A  |
| 5  | 一次（内部）分析     | 件  | 未実施              | 154   | 80~100 | 134 | A         | A  |
| 6  | 消費者動向調査      | 人  | 未実施              | 541   | 160    | 222 | A         | A  |
| 7  | 企業動向調査       | 件  | 未実施              | 1     | 1      | 1   | A         | A  |

### ■成果、課題および次年度に向けての改善事項

| No | 評価項目         | 成果、課題及び次年度に向けての改善事項  |
|----|--------------|--|
| 1  | 各種統計データの情報収集 | 「景気金融動向調査」「小規模企業景気動向調査」「事業承継アンケート」などを収集し整理した。調査結果データの公表は今後実施する |
| 2  | ヒアリング調査      | 地元企業41社に調査を実施、調査結果の集計を行い地域情報として活用できるようにした                      |
| 3  | 財務内容調査       | 財務内容を分析し独自の経営指標を作成、今後の支援に活かすデータを作成できた。分析結果の企業へのフィードバックが課題      |
| 4  | アンケート調査      | 1社あたり2~3時間にわたる詳細な調査を実施、今後の経営指導に活用できるデータを取得した                   |
| 5  | 一次（内部）分析     | 134社の企業分析を実施、そのなかから支援が必要な7社を絞り込み、次年度より事業計画策定支援を行う              |
| 6  | 消費者動向調査      | 指導員が地域のイベントでアンケート調査を行い、222名分の調査結果を入手・集計し新商品開発の参考になる情報をまとめた     |
| 7  | 企業動向調査       | 市内企業の総生産額、製品出荷額、小売販売力計数などのデータを入手し企業支援に活用する。次回は心理学的な変数の取得も検討する  |

### ■外部有識者からの意見と事務局からの回答

| No. | 外部有識者の意見  | 事務局の回答   |
|-----|---|--|
| 1   | 景気金融動向調査、小規模企業景気動向調査、消費者動向調査等の資料は外部にも公表するの<br>か | 外部への公表は難しいが、相談があれば個別に対応する。                                     |
| 2   | 各調査の重複はあるのか                                     | 財務内容調査102社、アンケート調査41社の合計から、重複して調査を行った9社を除いた134社が一次分析の対象事業所となる。 |
| 3   | 新商品開発の参考になる情報は、どのように提供<br>するのか                  | 情報提供はまだ行っていない。今後、窓口対応やホームページでの公表を行う。                           |

## (2) 創業・販路開拓

### ■目標数値と実績、判定

| No | 評価項目        | 単位 | 事業開始前<br>(H27年度) | H28年度 | H29年度 |       | 最終評価 (※1) |    |
|----|-------------|----|------------------|-------|-------|-------|-----------|----|
|    |             |    | 実績               | 実績    | 目標    | 実績    | 定性        | 定量 |
| 8  | 創業事業計画策定支援  | 件  | 10               | 57    | 15    | 24    | A         | A  |
| 9  | 補助金事業計画策定支援 | 件  | 50               | 95    | 70    | 74    | A         | A  |
| 10 | 経営革新支援      | 件  | 14               | 8     | 17    | 20    | A         | A  |
| 11 | 創業塾参加       | 人  | 30               | 77    | 80    | 43    | B         | A  |
| 12 | PRイベント来場者   | 人  | 1,500            | 2,500 | 2,300 | 5,000 | A         | A  |
| 13 | IT関連講習会参加   | 人  | 10               | 56    | 15    | 1     | D         | B  |
| 14 | 糸島よかもん市場登録  | 件  | 26               | 18    | 33    | 14    | C         | C  |

### ■成果、課題および次年度に向けての改善事項

| No | 評価項目        | 成果、課題及び次年度に向けての改善事項   |
|----|-------------|---|
| 8  | 創業事業計画策定支援  | 指導員による相談窓口および中小企業診断士による個別相談窓口（4日）を設置した。創業後5年未満の継続支援が課題          |
| 9  | 補助金事業計画策定支援 | 周知活動により新規申請18件増加。複数の補助金申請を行う事業所が6件、経営革新にチャレンジする事業所も4件あり         |
| 10 | 経営革新支援      | 経営革新取得企業はその計画を元に融資や補助金など新たなチャレンジを行った。また事業計画を専門家に策定してもらったメリットもある |
| 11 | 創業塾参加       | ワークショップ型研修により事業所間の交流が図れた。国や県、市の支援制度についてもPRができ、商工会加入事業者増に繋がった    |
| 12 | PRイベント来場者   | 糸島イルミネーション事業により、冬場の販路開拓・事業PRイベントを確立した。今後は集客体制を強化する              |
| 13 | IT関連講習会参加   | 参加者が1名と少なく、セミナー内容の検討と集客体制の強化が課題                                 |
| 14 | 糸島よかもん市場登録  | 事業の廃止により登録不能に。販促を意図した商工会の会員紹介ページには新規で21事業所が申し込んだ。               |

### ■外部有識者からの意見と事務局からの回答

| No. | 外部有識者の意見   | 事務局の回答  |
|-----|--|---|
| 1   | 創業支援に地域動向調査の内容を活用した案件はあるか  | 件数として把握できてはいないものの、地域動向調査の内容は支援の中で事業者にはフィードバックしている                   |
| 2   | 創業塾の参加人数が増えたが、参加者の中でどれだけの人数が創業計画策定支援に繋がっているのか、また、実際に創業した方は何人いるのか | 創業にあたる窓口支援は75件だった。相談内容は多岐にわたる。創業塾からの追跡調査は行っていないが、窓口相談の件数から類推できると考える |
| 3   | よかもん市場の廃止は本計画策定時には予測できないことだった。代替案で対応できたことを評価する。                  | 評価項目の対象である事業が廃止したことを受け、商工会の会員紹介ページを代替指標として設定した。                     |

### (3) 事業計画策定・実施支援

#### ■目標数値と実績、判定

| No | 評価項目                    | 単位 | 事業開始前<br>(H27年度) | H28年度 | H29年度 |    | 最終評価 (※1) |    |
|----|-------------------------|----|------------------|-------|-------|----|-----------|----|
|    |                         |    | 実績               | 実績    | 目標    | 実績 | 定性        | 定量 |
| 15 | 経営革新計画フォローアップ<br>指導事業所  | 件  | 14               | 19    | 17    | 29 | A         | A  |
| 16 | 補助金事業計画フォローアップ<br>指導事業所 | 件  | 50               | 80    | 70    | 97 | A         | A  |
| 17 | 補助金費用対効果の調査事業<br>所      | 件  | 未実施              | 0     | 60    | 53 | B         | B  |
| 18 | 創業事業計画フォローアップ<br>指導事業所  | 件  | 10               | 57    | 15    | 24 | A         | A  |

#### ■成果、課題および次年度に向けての改善事項

| No | 評価項目                | 成果、課題及び次年度に向けての改善事項   |
|----|---------------------|---|
| 15 | 経営革新計画フォローアップ指導事業所  | 経営革新計画が当初の予定通り進捗していない為、必要な追加支援を行った。職員の巡回頻度にばらつきがあるのが課題      |
| 16 | 補助金事業計画フォローアップ指導事業所 | フォローアップにより事業所の改善意欲が高まる効果が見られた。また、課題を持つ事業所には専門家を派遣することで対応した  |
| 17 | 補助金費用対効果の調査事業所      | 進捗状況が良い事業所ほどより効果が出ている。定量的な数字の把握が課題                          |
| 18 | 創業事業計画フォローアップ指導事業所  | 創業者の抱える課題について情報収集ができた。また、その後の支援に繋げることができた。会員獲得という福次的効果も見られた |

#### ■外部有識者からの意見と事務局からの回答

| No. | 外部有識者の意見                                  | 事務局の回答   |
|-----|---|--|
| 1   | 職員の巡回頻度にばらつきがあるのはなぜか                      | 指導員一人当たりの担当数に偏りが見られること、フォローアップ調査票の記入内容が平準化されていないことなどが原因。今後改善していく |
| 2   | 補助金費用対効果の調査は大変だと思いが、しっかりとフォローアップできており評価する | -  |

#### (4)地域活性化・支援力向上支援

##### ■目標数値と実績、判定

| No | 評価項目          | 単位 | 事業開始前<br>(H27年度) | H28年度  | H29年度  |        | 最終評価 (※1) |    |
|----|---------------|----|------------------|--------|--------|--------|-----------|----|
|    |               |    | 実績               | 実績     | 目標     | 実績     | 定性        | 定量 |
| 19 | イベントPR支援      | 回  | 3                | 5      | 5      | 26     | A         | A  |
| 20 | 商品券の販売        | 枚  | 16,586           | 16,890 | 18,000 | 23,709 | A         | A  |
| 21 | 支援力向上のための取り組み | -  | -                | C      | C      | B      | -         | B  |
| 22 | 経営指導員の資質向上    | -  | -                | B      | C      | B      | -         | B  |
| 23 | 事業の評価および見直し   | -  | -                | B      | B      | B      | -         | B  |

##### ■成果、課題および次年度に向けての改善事項

| No | 評価項目          | 成果、課題及び次年度に向けての改善事項   |
|----|---------------|---|
| 19 | イベントPR支援      | プレスリリースを活用したマスコミ等へのPR施策作りが必要。課題は、イベントによる地域活性化効果の検証              |
| 20 | 商品券の販売        | 広報誌による加盟店募集を行い、15社の新規申込があった。今後も周知活動を行う                          |
| 21 | 支援力向上のための取り組み | 他機関との協議会や各種研修会に参加し、その内容を商工会内部で共有することができた。今後は他の商工会とも連携し支援力の向上を図る |
| 22 | 経営指導員の資質向上    | 研修後のアフターフォローや振り返りを組織的に継続して行う体制を整備する。また、情報共有は実現しているが支援ノウハウの蓄積に課題 |
| 23 | 事業の評価および見直し   | 二回の外部有識者を交えた会議により事業の定性・定量評価を実施し、そこで出た改善案は次年度に実施している             |

##### ■外部有識者からの意見と事務局からの回答

| No. | 外部有識者の意見                                 | 事務局の回答   |
|-----|--|--|
| 1   | 商品券の販売実績にはプレミアム商品券の枚数も含まれているか            | 一般商品券の件数のみを目標としているため、プレミアム商品券の分は評価項目にカウントしていない |
| 2   | チーム制を取ることで支援員と指導員の緊密な連携、OJTの促進に繋がっていると思う | -  |

## ■平成 29 年度 発達支援計画全体を通じての外部有識者の評価

- ・ 最終成果を意識して取り組み内容を改善・発展させており、計画をこなすのではなく会員事業所の発展のために効果的に活用していると感じた
- ・ チーム制で取り組むことで着実に成果を出している
- ・ 創業予定の事業者だけでなく、既存の事業者との相互交流を促す仕組みも取り入れてほしい。
- ・ 成果を数字で出す事も重要であるが、定性的な部分での成長も大事にしてほしい。また、チームの垣根を超えて効率化を行えば、個別支援の時間をさらに確保できるのではないか

## ■経営発達支援計画 事業評価委員会

日時：

(中間) 平成 29 年 10 月 24 日 (火) 10 時 00 分～12 時 00 分

(最終) 平成 30 年 2 月 23 日 (金) 14 時 00 分～16 時 00 分

場所： 糸島市商工会 本所 智識倶楽部

委員：(敬称略、順不同)

|              |                |             |
|--------------|----------------|-------------|
| 株式会社フローシク    | 代表取締役/中小企業診断士  | 米倉 博彦 (委員長) |
| 糸島市商工会       | 会長             | 山崎 九十九      |
| 株式会社日本政策金融公庫 | 融資第二課長         | 竹内 亮        |
| 糸島市          | 産業振興部 水産商工課 課長 | 川上 重則       |
| 福岡県商工会連合会    | 企画室 室長         | 大原 慎児       |

以上