

糸島市商工会 経営発達支援計画

令和 3 年度(5 ヶ年計画 1 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 3 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 3 1 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

初年度となる今年は、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	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。 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。
(2) 創業及び事業承継に関する支援	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。 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。
(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	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。 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。
(4) 地域資源を活用した商品開発・販路開拓・拡大支援	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。 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。 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。



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			評価	
		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	100%	B	B
②景気動向調査（公表回数）	-	4 回	4 回	100%		

○成果

国が提供する RESAS（地域経済分析システム）を活用し地域の経済動向を分析、ホームページに公表した。また、地域の小規模事業者 50 社に対して景気動向調査を実施した。取得したデータは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
景気動向調査について事業所からの反響はどうであったか。	RESAS を活用して分析を行った。1 から 100 の範囲で 50 なら景気が持ち直しているとされるが、今回は 30 - 40 であった。小規模事業者にとって厳しい状況である。建設業については 50 に近い数値で推移し、厳しい中でも他の業種よりは良いのではないかと。

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			評価	
		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	3 社	17 社	566%	B	B
②市民及び観光客のニーズ調査対象事業者	未実施	3 社	18 社	600%		

○成果

展示会（ITOSHIMA いいもの商談会 2022）では地域の小規模事業者 17 社にヒアリングシートを記入してもらった。調査結果は調査項目ごとに集計し出展者へフィードバック、マーケットインの商品開発を支援する。また、市民及び環境客のニーズ調査は、ITOSHIMA いいもののハンドメイドカーニバル inAutumn2020+に参加した 18 社で、145 人に対して実施した。分析結果は同様に出席者へフィードバックし、サービス内容の向上、問題点改善に役立ててもらおう。また、他の事業者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
展示会で狙っているバイヤーは関東や福岡の百貨店などどこをターゲットにされているか。これまでは伊都菜彩への出展者が多いという課題があったが、令和 3 年度は方向性を変えたりしたのか。	今回は九州圏内が多かった。直売所だと消費者の意見だけしか聞けないので、まずは商談会に出てもらい、バイヤー視点で商品を見てもらいブラッシュアップして販路を広げていくようにした。

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			評価	
		目標	実績	達成率	定量	定性
①分析件数	97 件	140 件	174 件	124%	B	B

○成果

事業者のニーズに応じて経営状況を分析把握し、その資料をベースに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。

今後、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			評価	
		目標	実績	達成率	定量	定性
①事業計画策定	89 件	90 件	140 件	155%	B	A
②創業セミナー開催	1 回	2 回	2 回	100%		
②創業計画策定	3 件	3 件	5 件	166%		
③事業承継セミナー開催	未実施	1 回	1 回	100%		
③事業承継計画策定	未実施	2 件	0 件	0%		

○成果

作成した事業計画は以下の活動や施策に活用された。

- 経営革新
- 小規模事業者持続化補助金
- 事業再構築補助金
- 経営革新実行支援補助金
- がんばる補助金
- 資金調達

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 21 名、第二回 25 名
創業セミナー	参加 15 名、個別相談 11 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	14 名（12 事業者）

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
どのような業種の創業相談が多いのか。	サービス業、飲食業が多いと感じられる。飲食業はキッチンカーを使ったテイクアウトの相談が多い。また美容業の創業も多い印象である。若い方は WEB や IT 関連の創業相談が多いと感じる。
事業承継で、創業希望者とのマッチングはどうであるか。	創業と事業承継がつながっていない。廃業される方と創業したい方との業種がかみ合っていないためである。 創業について糸島市商工会は件数が県内でも多い。創業塾を開催すれば申し込みが多く、お断りするくらいである。しかし、事業承継については、双方のタイミング（負債状況や従業員など）があり難しい。今後、事例を作れたらと考えている。
経営状況の分析において経営課題を把握できていないとあるが、その原因はなにか。	数字を見て経営の話をするのではなく感覚で話をする事業者が多い。以前に比べて事業計画書作成に慣れてきたように思うが、数字への関心は低いと感じる。しかし、数字を見ながら経営の話をする機会は増えている。 モチベーションの問題もある。コロナ禍であり事業に関するモチベーションが上がりにくい状況にある。各種補助金においても事業計画書策定が必要な支援ばかりであり、必要性は高まっている。
創業計画の作成のニーズが多いのかと思われるが糸島市商工会ではどのように感じているか。	創業資金の相談は創業計画書の作成から指導している。一度説明し持ち帰り作成してもらおうが内容が甘いという印象は受ける。2 回くらいは色々話をしながら作成支援をして提出するようにしている。そのため、提出後に面談を行なっている。 創業者と面談後はメール等を使い創業計画書の添削による作成支援を行っている。商工会にて作成指導を行うことで金融機

	関等の評価に耐えうる創業計画書作成は出来ているのではないかと思う。
創業者は地元の方が多 いのか、市外の方が多 いのか。移住による創 業者、地元でない創業 者の地元への巻き込み 方で工夫されているこ とはあるか。	移住してからの方が多。しかも移住してすぐではなく、移住後数年経過しての創業が多い。創業目的の移住はそこまで多くはない。 「糸島は他所からの人にやさしい」ということはよく聞く。また、「みんなの」というコミュニティがあり、代表自身が移住し創業した経験があることから創業者が集まってくる。創業者同士が集まって情報交換できる環境ができている。 創業についての補助金を糸島市より交付してもらっており、創業前の機運醸成セミナーを年4回開催、創業塾から起業という流れを作っている。創業にちょっと興味がある人も把握し、そこから創業塾に繋がっている。創業しやすい環境ができている。 課題としては、昔からの事業者と新しい事業者が交わる環境ができていないことで、商工会として考えていかなければならない点である。会員の40%が入れ替わっている。

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			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	90 社	240 社	266%	B	B
	頻度（延回数）	360 回	360 回	1,653 回	459%		
	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	-	3 社	5 社	166%		
	頻度（延回数）	-	18 回	3 回	16%		
	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	-	2 社	0 回	0%		
	頻度（延回数）	-	8 回	0 回	0%		

○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、2ヵ月に1回(年6回)、巡回又は窓口計画遂行状況(目標達成度・現状把握・今後の活動)を確認しながら経営の安定化に向けた支援を行う計画であったがフォローができなかった。

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 年度			評価	
			目標	実績	達成率	定量	定性
①-a 商談会	【ステージ 1】	-	17 社	17 社	100%	B	B
	成約件数/社	-	2 件	19 件	950%		
	【ステージ 2】	-	3 社	3 社	100%		
	成約件数/社	-	3 社	4 社	133%		
	【ステージ 3】	-	-	-	-		
	成約件数/社	-	-	-	-		
①-b 販売会	参加数	8 社	8 社	8 社	100%		
	売上高/社(千円)	25	25 社	148 社			
②IT 販路開拓支援	支援数	未実施	-	-	-		
	売上高/社(千円)	-	-	-	-		

○成果

①-a 商談会出展事業（BtoB）

糸島域外へ商品の販路拡大を目指している事業者に対して、商品や事業者レベル、製造等の状況に応じて販路拡大と商談機会創出に繋がる支援を実施した。

【ステージ 1】商工会独自オンライン商談会「ITOSHIMA いいもの商談会 2022」開催
コロナ禍のため初のオンライン形式で実施したが、オンライン商談のノウハウを習得でき、販路開拓支援におけるデジタル化に繋がった。商談数は 85 回であった。

【ステージ 2】九州最大級の食の商談会「FOOD STYLE Kyushu2021 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 14,924 名。

②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 2020+1 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。来場者は約 2 万 5 千人であった。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
売上調査は行っているか。糸島市商工会は以前から商談会等に取り組んでいるので、売上が伸びている企業があるのではないか。	定量的な売上調査は行っていない。メーカーや百貨店との成約調査は定期的に行っている。以前から取り組んでいる企業で売上がかなり伸びている企業もある。

	当初はリアル開催とオンライン開催の両方を計画していたが、コロナ禍でもあり費用面からもオンライン開催に特化した。通常は県内商工会で連携して行う事業であるが、単独開催で出展17社、バイヤー20社とかなりの数の商談を行うことができた。
県連合会が博多マルイに出店しているD O C O R E 事業の活用はできているか。	糸島市商工会はかなり活用している。出店者は10社以上、アイテム数は更に多い。サテライトショップや学ぶ販売店事業、専門家派遣事業も活用して商品リニューアルのアドバイスなどをもらっている。

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

○成果

令和3年度の経営発達支援事業実績に対する事業評価委員会は、令和4年5月9日に開催した。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、小規模事業者等がいつでも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

○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(年2回開催)に参加、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)及び専門研修へ職員3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、記帳に関する支援力向上のため3人1組によるチーム制を導入し、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った。また、 法定経営指導員を含む経営指導員2名と経営支援員が定期的なミーティング(月1回、年間12回)を開催し、主に記帳・税務支援についての意見交換を行った。これにより、情報の共有と支援方法統一、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、IT 活用研修やインボイス制度に関する研修、入職後３年未満の経営支援員に対して記帳・記帳支援力の向上のため税理士による税務勉強会(3 回)を実施。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
なし	

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

○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	2 回
②糸島市食品産業クラスター協議会	リアル 1 回、書面議決 2 回、セミナー未実施
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

○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	11 回
②地域経済循環（ネットワーク）型地域活性化事業	1 回

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
昨年までと変わった点、新しい取組み、チャレンジしようとしていることはあるか。	糸島市商工会は規模が大きく、他の商工会ができないことが出来る。月 1 回の職種別会議等を活発に行っており、OJT などは大規模商工会だからこそ出来ているのではないかと考える。昨年度はコロナ禍であったが出来ることが増えたと思っている。 地域経済循環型ネットワークで、商工会の近くの NTT ビルに「合同会社みんなの」がある。新規創業や若い経営者の方が情報を収集するアンテナを張っておく場所となっている。市役所の関連施設となっており商工会としても関わりやすくなっている。情報交換をしながら相互の知識を活

	用しながら行っている、こういう取り組みは他の地域では見られないのではないかと。
--	---

■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

- しっかり役割分担をされて、会員、非会員問わずに支援に取り組んでおられると思った。
- 熱意をもって取り組まれている。難しいのは定性面である。定量面で情報収集した中で、定性面としてどのような支援が行えるが考えていくことが必要と考える。委員が所属する組織でも事業承継マッチング等に取り組んでおり、65歳以上の申込者には事業承継について確認を行っている。うまく連携していきたいと思っている。
- 前回の経営発達支援計画より関わらせてもらっているが、前回の計画をシンプルにして、効果の高かった箇所に重点を置いた計画に進化させてきていると感じている。前回の後半からコロナ禍となった。事業者は借金抱えて返済が始まる。コロナ禍前に戻るのではなく、新しい形になるのではないかとと思われる。2年間コロナ支援の対応に追われる毎日であったと思うが、事業者へのアプローチが変わっていく中で、引き続き支援に取り組んでいてもらいたい。
- 会長がご熱心に職員に話をさせて頂いておりありがたいと思っている。商工会はOJTの割合が高く、自分の時には先輩たちには何も教えてもらえず、いきなり経営指導をして来いという状況であった。糸島市商工会の職員が熱心に話している姿を見ると、若い職員は勉強してもらい、先輩たちは後者を育てながらスキルアップしていてもらい、モデルとなるような商工会になっていてもらいたいと思う。
- まだまだ足りないところはあるが、年々良くなってきていると感じている。この事業評価委員会にしても前回と今回とでは物事の捉え方、考え方が変わってきている。事業者と付き合う中で民間企業者との差を考えてもらいたい。職員の間が変化ってきているので日々、楽しみにしている。今日の評価を1つ1つ考えながらこれからの業務にあたっていてほしいと思う。



■経営発達支援計画 事業評価委員会

日時：

令和4年5月9日（月）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）

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	融資第二課長	山田 健太
糸島市	産業振興部 商工観光課 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