

糸島市商工会 経営発達支援計画

令和6年度(5ヵ年計画4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6年度(4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4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や個別相談を実施し支援した。</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、需要動向調査を行い消費者のニーズを把握した。</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）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）及び個別商談会を開催した。</p> <p>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・SNS 等を活用した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	R6 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	1 回	100%	A	A
②景気動向調査(公 表回数)	-	4 回	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）を活用し地域の経済動向を分析、事業発展のための戦略策定に活用してもらった。

- 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。

商工振興委員と連携し、地域の小規模事業者には調査票を配布、経営指導員が景気動向の変化について分析を行なった。

【調査対象】小規模事業者 48 社（製造業 8 社、建設業 11 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
なし	

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	R6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)	6社 (63社)	3社	25社	833%	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	9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・商談会においてバイヤーの地域商品に対する意識調査及び出展商品の調査を行った。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 FOOD STYLE Kyushu2024展示商談会 (6社) ② ITOSHIMAいいもの商談会2025 (19社)
サンプル数	展示会・商談会に来場したバイヤー61社 (①11社、②50社)
調査方法	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。
調査項目	① 糸島地域や糸島産の商品の認知度、商談状況について ② 興味ある糸島産商品、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)	ハンドメイドカーニバル'2024 in Autumn(9社)
サンプル数	96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、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
販路開拓についてバイヤーからの意見があれば教えて欲しい	販路開拓支援について、支援前当初は、単なる生産者や加工事業者であったのが、支援を重ねる度に、商品がブラッシュアップされた。展示会においては展示方法やPR方法までが向上され、素晴らしい経営者になられていくとの意見をいただいている
商工振興委員と連携することでリアルな情報も得られるのではないか	商工振興委員は現在48社に対して対面で調査を行っている。これが高い回収率につながっている。多少、温度差はあるものの現場のリアルな数字と意見が収集できている

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	R5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	175件	140件	181件	129%	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、経営指導員及び経営支援員が連携し、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、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
糸島の地域性や事業者の特徴はあるのか	業種でいけば飲食業であればカフェ、建設関係でいけば内装業など下請け等の創業が多いようだ。 廃業と開業、業種のバランスなどはとれている地域のようである。開業は比較的、若い方が多く、定年後に開業される方もある。創業塾や創業セミナーのニーズも高く、窓口相談も多い

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	R6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	108件	122件	90件	133件	148%	A	A
②創業セミナー開催	1回	2回	4回	4回	2回	4回	300%		
②創業計画策定	3件	5件	7件	13件	3件	9件	300%		
③事業承継セミナー開催	未実施	1回	1回	1回	1回	1回	%		
③事業承継計画策定	未実施	0件	0件	0件	2件	1件	50%		

○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、中小企業診断士と連携して事業計画書（経営革新計画、小規模事業者持続化補助金申請、事業再構築補助金申請、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 34名、第二回 16名、 第三回 20名、第四回 22名、
創業関連セミナー	セミナー21名、個別相談会7名
ワンストップ相談窓口	118者の相談に対応
事業承継セミナー	10名（8事業者）

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
経営計画の策定について、前向きな案件についての情報を教えて欲しい	売上アップのために各種補助金や施策を活用する事業者は多いとみている。 コロナ禍以降に資金繰りが厳しくなって金融相談に来られる案件、共済等の解約や一時払出しの相談も昨年秋以降、増えている実情がある
創業塾について参加者の意識はどのような状況か	本会は対象を創業後5年以内に行っている。様々な方が参加されるので意識の差はあるが、即創業されるような意識が高い方は50%ぐらいとみている。セミナーにて断念される案件もある

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	R4年度	R5年度	R6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	212社	153社	90社	176社	196%	B	B
	頻度（延回数）	360回	1,653回	1,101回	816回	360回	867回	241%		
	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	2社	3社	4社	133%		
	頻度（延回数）	-	3回	20回	2回	18回	9回	50%		
	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社	0社	0社	2社	2社	100%		
	頻度（延回数）	-	0回	0回	0回	8回	8回	100%		

○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、巡回や窓口で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に対し、巡回や窓口で計画遂行状況を確認し、特に税務について支援を行なった。

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
フォローアップ調査について事業者の方々は協力的か	事業所によるが、概ね協力いただいている

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	R5年度	R6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	-	-	17社	19社	112%	A	A
	成約件数/社	-	19件	-	-	2件	17件	850%		
	【ステージ2】	-	3社	6社	7社	3社	6社	200%		
	成約件数/社	-	4件	11件	10社	3件	10社	333%		
	【ステージ3】	-	-	-	2社	-	-	-		
①-b 販売会	参加数	8社	8社	8社	9社	8社	9社	113%	A	A
	売上高/社 (千円)	25	148社	256社	140社	30社	150社	500%		
②IT 販路 開拓 支援	支援数	未実施	-	-	6社	3社	3社	100%	A	A
	売上高/社 (千円)	-	-	-	-	50	-	0%		

○事業内容及び成果

①-a 商談会出展事業 (BtoB)

【ステージ1】商工会独自の商談会「ITOSHIMAいいもの商談会2025」開催。事業計画で販路拡大を目指す17社を対象に、商談会の心構え、FCPシート作成、事前説明会・セミナー（専門家）2回、個別相談（専門家）、成約までのフォローアップ等の支援を実

施した。商談数は117件、参加バイヤーは50社74名。

【ステージ 2】ステージ1参加者のうち九州圏での販路拡大を志向する6社に対して、九州最大級の食の商談会「FOOD STYLE Kyushu2025展示商談会」への出展を支援。団体申込でのブース支援、FCPシート作成、個別ブース展示支援、個別商談支援、成約までのフォローアップ等を行なった。来場者数16,525名、商談数135。

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「ハンドメイドカーニバル 2024 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。

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
ライブコマースのはじめかた無料セミナー	スマホを使ったライブ販売の活用方法について学んだ。3社が商談会への出展に繋がった。	15名 (13社)

○委員からの質問とその回答

委員質問	事務局回答
商談会後のアフターフォローはどのようにしてあるのか？ 多数のバイヤーはどのように探してあるのか？	全てのアフターフォローは出来ていないが、相談される事業者を優先に可能な限り伴走したりヒアリングしたりしている。バイヤーの招聘は過去の実績があるところに再度、アポイントをとったことと、福岡県商工会連合会に紹介してもらったこと、あとフードスタイル九州で開拓したこと、その他糸島市内の事業者には巡回して誘った。首都圏のバイヤーは交通費の問題があり難しい。

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	B

○事業内容及び成果

令和6年度の経営発達支援事業に対する評価委員会は、令和7年5月16日に開催した。令和6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6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R7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している。

○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、記帳に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、副業プロ人材、タイミー（スポットワーク）、建設業許可、コンプライアンスに関する研修を行なった。また、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、デジタル化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
外国人雇用について何か情報があれば教えて欲しい	外国人雇用は製造業が多い。小売業やサービス業はまだ少ないようだ。地域の事業者から印象は悪くない。 外国人雇用については企業努力によるのではないか。優良企業においてはそこに雇用される外国人も挨拶など含めて好印象である
人手不足の状況はどうか	糸島市では副業プロ人材やタイミー（スポットワーク）の活用など人手不足対策に取り組んである。本会とともに支援している

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
③ 糸島市食品産業クラスター協議会	10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	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	0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

- 事前資料では量の面での印象が大きかったが、本委員会で質の部分も良かったと確認できた。
- 毎回、内容を充実させ着実に進めているのは評価できる。計画を立てられた時と事業環境がかなり変わってきている。来年は当計画の最終年となり集大成の年なので、引き続き頑張ってもらいたい。
- 改めて商工会および商工会職員の専門的な支援などが小規模事業者支援に貢献されていることが確認できた。商工会会員数の獲得にも繋がっている。データの分析についても商工会の強みである個社支援を活かして良いものを作って頂きたい。

- 支援数も多く、独自の事業も実施しており、県内トップクラスの実績ではないかと思う。資料一つとってもここまで作り込んで実績も出している商工会はなかなか無い。引き続き、自信をもって事業遂行して欲しい。
- 本会はいつも「行政と共に歩む」ということを役職員に徹底している。商工会だけでは何もできない、公庫など様々な機関と話し合いの機会を設け、意思の疎通を図り、連携していくべきである。本会は県内一位と自負している。

■経営発達支援計画 事業評価委員会

日時：

令和7年5月16日（金）13時57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
株式会社フローシク	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	桑原 洋平
糸島市	経済振興部 商工振興課長	黒岩 智樹
福岡県商工会連合会	福岡広域連携拠点 統轄	黒木 伸
糸島市商工会	会長	大館 照光

以上