

地域の経済動向調査に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前 (H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	ヒアリングによる地域経済動向調査	者	未実施	2	1	C	C
2	ヒアリングによる地域経済動向調査の公表	回	未実施	2	1	C	C
3	各種機関が提供する情報の分析	回	4	2	16	A	S
4	各種機関が提供する情報の分析結果の公表	回	4	2	16	A	S

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	ヒアリングによる地域経済動向調査	1回実施。来年度は確実に2回実施する。改善点として、調査期間については3年としているが、調査の正確性・連続性を期するため、来年度は調査対象を固定化し、調査機関を半年に区切って実施する。
2	ヒアリングによる地域経済動向調査の公表	上記の結果を1回公表した。来年度は2回公表する。
3	各種機関が提供する情報の分析	全国連調査の『小規模企業景気動向調査』、連合会調査の『景気・金融・雇用動向調査』、『小企業景況調査』を使用。分析付きであるため内部情報共有。よって、来年度は評価項目としない。
4	各種機関が提供する情報の分析結果の公表	上記3調査結果を公表。『小規模企業景気動向調査』は12回、『景気・金融・雇用動向調査』は2回、『小企業景況調査』を2回公表した。

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	補助金等作成時に生かせる内容であるので、日々の個社支援の中で、情報を収集し粕屋町商工会地区の地域動向調査の作成をお願いしたい。	課題をクリアし分析を今後行っていきます。
	経営発達支援計画に、年2回実施となつてはいるが、商工会のリソースに制約がある以上、年1回の実施でもよいのではないかと思われる(年2回実施するのであれば、活用方法と合わせて検討した方がよい。)	
2	同上	
3	十分な成果であり評価できる。	有難うございます。
4	十分な成果であり評価できる。	有難うございます。

経営状況分析に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前 (H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	ヒアリングや決算データを活用した経営状況調査分析	件	未実施	45	50	A	A

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	ヒアリングや決算データを活用した経営状況調査分析	自計化先を分析した。担当者の力量で分析の説明に差があると思われるので、継続的な財務分析能力の向上(内部勉強会)が必要と思われる。また、財務内容の指導員との共有や指導方針の決定等、計画的な指導まで至っていないため新たな方策(指導員と記帳担当支援員との方針決定会議の開催)の検討が必要である。

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	中小企業診断士等の専門家も交えて新たな方針を検討してはどうでしょうか。	課題は経営分析の活用、フィードバックの説明となりますので、内部で一度検討します。
	小規模事業者は自身の事業実態の把握はできているものの、経営状態を定量的に把握できていないケースは多い。経営改善を図るうえで、データの活用は有益であり、商工会が経営状況分析をサポートする必要性は高く、計画を上回る実績となったことは評価できる。 なお、実施にあたっては、経営状況分析にとどまることなく、改善策の策定まで繋げることが望ましい。	経営改善策の提案ができるよう内部で一度検討します。

事業計画策定支援に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前 (H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	事業計画策定※1	件	5	18	21	A	A
2	事業計画策定セミナー開催※2	回	未実施	1	1	A	A
3	事業計画策定セミナー参加者	人	未実施	20	7	C	D
4	事業承継計画	件	—	3	36	S	S
5	創業計画	件	3	2	17	S	S

※1: 経営革新4件、ものづくり2件 持続化7件、一般・多角化、経営力向上、先端設備5導入5件、経営改善3件 合計21件

※2: 今年度は事業承継セミナーを開催

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	事業計画策定	達成率116%であった。法認定や補助金だけでなく、各種経営計画を作成した。来年度はコロナ対策に係る持続化補助金を始め経営改善計画に取り組みたい。
2	事業計画策定セミナー開催	今年度は事業承継セミナーを開催した。その必要性、重要性の認識は高いものの、関心は今一つである。来年度は個別対応とする。来年度は現在コロナ禍でもあり、経営改善に係る事業計画作成セミナーとしたい。
3	事業計画策定セミナー参加者	参加者は関心度の低さも相まって定員の半分以下に留まった。
4	事業承継計画	事業承継センターのヒアリングシートを使用した。来年度も継続して取り組む。個別対応とする。
5	創業計画	達成率850%であった。創業の需要動向を把握するのは難しいが、人口増加地区である程度の創業者は見込まれるため、創業塾と連携して支援する。

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	達成率が100%を超えたことは素晴らしいことだと思います。会員のニーズに合った伴走型の支援を今後もお願い致します。	有難うございます。
	小規模事業者が、単独で事業計画を策定することは、困難であることが多く、商工会がサポートすることの重要性は高い。以上から、計画を上回ったことは高く評価できる。	有難うございます。
2	今後はコロナ禍の影響を受けると思われるのでITを活用しながら、オンラインでの開催も検討する必要があるのではないかと。	今後、検討します。
	標記のとおり、新型コロナウイルスの影響もあるので、集团セミナーより個社支援の方に傾注した方が良いと思います。	今後、検討します。
	事業計画策定の有益性は高いが、そのことを周知する方法は、コロナ禍の状況を踏まえ、弾力的に判断・決定してもよいと考える。	今後、検討します。
4	事業承継は喫緊の課題であり、高水準の実績であったことは高く評価できる。	有難うございます。
5	達成率が非常に高く、創業予定者のニーズに合った支援をされていると思います。人口増加地区ということもあり、創業の相談も増えてくると思いますので、今後の支援もよろしくお願い致します。	有難うございます。
	地域の活力を維持するうえで、創業支援は事業承継支援と並び重要である。高水準の実績であったことは高く評価できる。	有難うございます。

事業計画策定後の実施支援に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前 (H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	巡回訪問によるフォローアップ	者	随時	18	20	A	A
2	巡回訪問によるフォローアップ(四半期に一度)	回	—	72	324	S	S
3	事業承継フォローアップ	者	随時	3	36	S	S
4	事業承継フォローアップ(四半期に一度)	回	—	12	72	A	C
5	創業者へのフォローアップ	者	随時	2	14	S	S
6	創業者へのフォローアップ(毎月)	回	—	24	51	A	D

※フォローアップ回数は支援の開始月により大きく左右されるが、その要因について定量評価に考慮していない。

例:創業者へのフォローアップ(毎月)の場合、4月創業フォローアップは最大12回、3月の場合0回

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	単位	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	巡回訪問によるフォローアップ	者	概ね計画とおりの成果であった。
2	巡回訪問によるフォローアップ	回	目標を大きく上回る成果であったが、巡回・訪問、窓口対応の内容が当該事業計画のフォローアップの内容以外のものやフォローアップ未記載と思われるものが多数あると思われるため、来年度以降は記載の徹底と計画実行後のフォローアップ計画の立案とその計画に基づくフォローアップが求められる。
3	事業承継フォローアップ	者	事業承継は国・県の重要施策としての位置づけであり、目標を大きく上回って実施した。実施対象がやや広がったため来年度以降は65歳以上の事業主を対象に行いたい。福岡県事業承継支援ネットワークのヒアリングシート、日本政策金融公庫のつなぐノートを活用した。特につなぐノートは具体的な事業計画が出来上がり内容の濃い支援になった。
4	事業承継フォローアップ	回	回数自体は目標を大幅に上回る結果であったが、支援件数が多いことに加え、対象に青年部等の40代事業主を含むため、1件当たりの平均フォローアップ回数は2回に留まった。これは当初計画していた四半期に一度のフォローアップに届いていないが、この程度の支援で十分と考える。来年度から基準を半期に1回に変更する。
5	創業者へのフォローアップ	者	目標を大幅に上回る成果であった。課題として創業者確保のためのさらなる情報提供・相談体制の拡充と・各支援機関との情報交換及び協力が必要である。
6	創業者へのフォローアップ	回	回数自体は目標を大幅に上回る結果であったが、支援件数が多いため1件当たりのフォローアップ回数は3~4回であり当初計画していた毎月1回のフォローアップに届いていない。しかし、この程度の支援で十分と考える。来年度から4半期に一回のフォローアップに基準を変更する。

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	目標値18者に対して、20者の実行支援フォローアップが出来ていることは評価できると思います。	有難うございます。
	十分な実績であり評価できる。	有難うございます。
2	巡回件数は大幅にクリアしており、伴走型の支援ができていないかと思えます。事業計画策定後の支援が重要となるので、引き続き支援のほどよろしく願っています。	有難うございます。課題を検討し、さらに効果的な支援を実施します。
	計画を大幅に上回っており、高く評価できる。	有難うございます。
3	目標値3者に対して、36者の実行支援フォローアップが出来ていることは高評価であると思えます。	有難うございます。
	事業承継は地域が活力を維持するうえで、極めて重要な取組である。計画を大きく上回ったことは高く評価できる。	有難うございます。
4	定量評価について、支援開月により回収が左右されることになる。3, 5(支援者数)は目標値に対して定量評価しているの、同様の評価(当初設定数比較評価)でもよいのではないかと。	有難うございます。検討します。
5	目標値2者に対して、14者の実行支援フォローアップが出来ていることは高評価であると思えます。	有難うございます。
	事業承継と並んで重要な取組である。引き続き、関係機関と緊密な連携のうえ推進することを期待したい。	引き続き効果的で重点的な支援ができるよう検討します。
6	定量評価について、支援開月により回収が左右されることになる。3, 5(支援者数)は目標値に対して定量評価しているの、同様の評価(当初設定数比較評価)でもよいのではないかと。	有難うございます。検討します。

需要動向調査に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前 (H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	大型商業施設でのテストマーケティング 1社1商品目安	回	2回実施	20	21	A	A
2	上記調査結果の情報提供		未実施	10	2	D	D
3	バイヤーへのヒアリング		未実施	3	1	D	D
4	上記調査結果の情報提供		未実施	3	1	D	D
5	ポジショニングマップの策定	者	未実施	13	0	D	D

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	大型商業施設でのテストマーケティング	商工会にてイオン福岡東店協力のもと2回、個別(県連幹旋)は同一事業者1社にて、スーパーマーケットトレードショーをイオン笹岡店にて実施した。
2	上記調査結果の情報提供	イオン福岡東店については出展商品についてバイヤーの求評はなく、消費者(物品購入者)対象の一般的な内容で調査した。個別の県連幹旋の1社についてはスーパーマーケットレー、ドショーイオン笹岡店で実施した。販売担当者からの情報還元のみであった。
3	バイヤーへのヒアリング	イオン福岡東店については未実施。スーパーマーケットトレードショーでの求評については担当者が体調不良で商品の展示のみに終わった為、十分な成果が挙げられなかった。
4	上記調査結果の情報提供	スーパーマーケットトレードショー参加1社のみ。
5	ポジショニングマップの策定	未実施

※ この分野は当商工会ではサービス業が多く、本格的な製造小売業者及び販路拡大の希望者がなく、難しい分野である。

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	イオン及びDOCOREで調査を行うことができ、会員事業所にとっては良かったと思います。次年度は新型コロナウイルスの影響で実施には工夫が必要になるかと思いますが、調査の外部委託なども検討しながら進めていって頂ければと思います。	まずは、意欲ある出展希望者を探すことが課題ですが、前向きに検討します。
	商工会が伴走支援を実施するうえで重要な取組である。件数の多寡にかかわらず、継続的な取組みを期待したい。	まずは、意欲ある出展希望者を探すことが課題ですが、継続的に取り組んでいきます。
2	会員事業所は自社製品の外部評価を知る機会が少ないので、本事業を通じて調査を行うことは良いことだと思います。対象となる事業所が少ないとのことですが、年間1社でも調査をして頂ければと思います。	努力します。

新たな需要開拓に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前(H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	国内外食品商談会参加者事業者	者	未実施	3	1	B	D
2	上記一社当たりの成約件	件	—	1	0	D	D
3	九州食の展示商談会	社	未実施	2	0	D	D
4	上記一社当たりの成約件	件	—	1	0	D	D
5	よかもんフェア出店者	者	未実施	5	0	D	D
6	上記一社当たりの売上額	千円	—	100	—	—	—
7	イオン福岡東店とのテストマーケティング出展者※1	社	9	10	19	S	S
8	上記一社当たりの売上額	千円	20	100	20	D	D
9	販売ツール作成	件	未実施	3	0	D	D
10	HP作成支援	件	未実施	3	0	D	D
11	HP活用による売上向上率	%	—	3	0	D	D
12	暮らしの隊事業に一社当たりの売上高向上率※2	%	未実施	3	—	C	D

※1:7月開催 参加事業所10社 平均売上20,629円 12月開催 参加事業所9社内サービス業1社 平均売上20,286円
サービス業除く

※2:初年度は12事業所幹旋 幹旋金額は185千円であった。

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	国内外食品商談会参加者事業者	食品製造小売り業者1社のみスーパーマーケットトレードショーに出展、現状食品製造小売業者少なく、参加させることが困難である。
2	上記一社当たりの成約件	成果なし。スーパーマーケットトレードショー参加業者、担当者体調不良のため商談に至らず。
3	九州食の展示商談会	該当事業所無し。
4	上記一社当たりの成約件	—
5	よかもんフェア出店者	該当事業所無し。
6	上記一社当たりの売上額	—
7	イオン福岡東店とのテストマーケティング出展者	出展者の目標は大きく上回った。
8	上記一社当たりの売上額	業種がバラバラ(サービス業宣伝のみの業者もあり)で単価が大きく異なり出展者の基準(業種)売るものの値段(単価)等工夫が必要である。食品が最も売上がよいが、50千円が限度のように思われる。
9	販売ツール作成	実績なし
10	HP作成支援	実績なし。支援を希望する事業者はなく、来年度はHPだけではなくSNSを活用した販促支援とする。
11	HP活用による売上向上率	—
12	暮らしの応援隊事業に一社当たりの売上高向上率	初年度であり成約件数のみ把握。来年度は売上向上率も調査する。当事業の登録業者を掲載した冊子を町内全世帯に配布し、事業の周知に努めた。

※ この分野も前項と同じく商工会ではサービス業が多いため、本格的な製造小売業者及び販路拡大の希望者がなく、難しい分野である。

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	対象事業所が少ない中での実績が1社であれば、定性評価はBでも良いのではないかと思います。	有難うございます。定性評価はDからBに変更します。
	商談会の出展支援は、商工会の伴走支援に直結するものであり、件数の多寡にかかわらず、継続的な取組みを期待したい。	継続的に取り組みます。
5	よかもんフェアは枠数が全体で50程度で少ないので、目標は1件でもいいのではないかと。	有難うございます。目標は5件から1件に変更します。
7	目標の約2倍の出展者が集まり、売上の増加にも貢献でき、参加事業所のPRに繋がったのではないかと思います。	有難うございます。夏・冬2回しました。
10	HPの作成支援事態のニーズはあると思われることから、他の支援メニューとセットで周知・展開することは重要と思われる。	今後もITに係る販促はトレンドになると思われるので、引き続き会員に周知、指導してまいります。
12	売上向上につながる支援は、小規模事業の事業継続において最も重要な取組みあり、今後の拡充に期待したい。	町民に周知が進めば、反響があると思われます。

地域経済の活性化に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前(H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	町との協議	回	未実施	—	1	A	—
2	飲料店組合との協議	回	未実施	—	0	D	—
3	商品券事業	回	実施	—	1	A	—
4	金融機関との連携	回	未実施	—	1	A	—
5	福岡県よろず支援拠点との連携	回	未実施	—	5	A	—
6	粕屋管内中部4商工会との連携	回	実施	—	1	A	—

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	町との協議	今年度は1回開催した、来年度以降は年2回程度開催したい。新経営発達支援計画作成に向けより連携を密にして中小企業支援にあたる。来年度については商品券に代わる事業等も検討したい。
2	飲料店組合との協議	令和元年度は具体的な企画は出来なかったが、来年度以降組合と連携し、組合のHP,うまいものマップの作成などを協議する。
3	商品券事業	粕屋町と連携し実施。小規模事業者には発行額の10%未満しか行き渡らず効果が薄い。また、工事券が売れ残る傾向にある。来年度は発行額を増やす、商品券以外の事業を増やすなどの協議を行う。
4	金融機関との連携※1	町内4連携金融機関、公庫、保証協会と中小企業支援に向けた協議を行う。今年度は商工会の利用促進のため事業内容等を説明。また、特に西日本シティ銀行・県信と連携強化ができた。来年度は金融機関から会員獲得を目指す。
5	福岡県よろず支援拠点との連携※2	ITを活用した販促に係るセミナーを5回開催。顕在化していない町内事業者を認知することができた。1件会員となる。
6	粕屋管内中部4商工会との連携※3	粕屋町・篠栗町・久山町・新宮町の各商工会と創業塾を開催した。金融機関との高頻度でのフンストップの創業支援も検討したい。

※1 県信と創業支援1件、西日本シティ銀行と創業支援2件、セーフティネット1件

※2 11/26ホームページ何で作る？セミナー 12/11MEO対策セミナー 1/31パワーポイントでチラシ作りセミナー
2/7インスタグラムセミナー 3/18LINE公式アカウントの活用法セミナー

※3 受講者で創業者は1件

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	実績としては十分ではあるが、地域の総合経済団体である商工会が活動を実施するにあたって、町との連携は重要である。今後も緊密な連携を期待したい。	より緊密に連携してまいります。
2	新型コロナウイルスの影響もあり、飲食店の打撃は大きく、飲料店組合と連携して支援体制の構築をお願いしたい。	今後、協力して支援を助めていきます。
3	商品券事業は地域活性化に繋がる事業であるが、小規模事業者に対してはあまり還元出来ていないのが現状であるので、何か対策は必要かと感じます。また、商品券事業は商工会の自己負担も大きく、財政を圧迫しかねないので、行政の支援を充実した上で事業を行ってほしいと感じています。	効果的な対策を、町と協議して進めてまいります。
	有意義な事業であり実施したことは評価できる。なお、実施にあたっては効果が高まるよう制度設計を随時見直していく必要がある。	効果的な対策を、町と協議して進めてまいります。
4	評価できる実績である。商工会の活動を周知するうえでも、貴重なチャネルとなり得ることから、連携を継続していくことが重要である。	金融機関との連携(資金繰り・資金聴調達)は企業支援にはなくてはならないとの認識のもと連携を深めてまいります。
5	同上	今後とも連携を強化してまいります。
6	評価できる実績である。日頃から定期的に情報交換することで、商工会の組織力向上につながる取組の実施が重要である。	今後とも連携を強化してまいります。

経営指導員等の資質向上に関すること

■目標数値と実績判定

No.	評価項目	単位	事業開始前 (H30年度)	令和元年度		評価	
				目標	実績	定性	定量
1	支援力向上のための取組(情報共有、OJTなど)	件	随時	—	随時	A	—
2	経営指導員等資質向上※1	回	随時	—	9	A	—
3	事業評価及び見直し(計画進捗確認)※2	回	—	—	24	A	—

※1 4月から12月まで内部勉強会9回開催(内外部講師3回開催、行政書士会粕屋支部、日本公庫、中小企業診断士)

※2 月2回程度実施

■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	支援力向上のための取組	チーム及び全体OJT、複数で巡回
2	経営指導員等資質向上	内部勉強会 8回、外部講師による勉強会を1回開催
3	事業評価及び見直し	月に2回程度局長・指導員会議を実施した。

■外部有識者からの意見と事務局からの回答

No.	評価項目	事務局の回答
1	複数で巡回することは自分以外の会員支援の内容を見ることができOJTには最適だと思います。	有難うございます。今後も継続して行い、後進の指導、各人の資質向上、情報の共有に取り組み会員サービスの向上に努めます。
	十分な実績であり評価できる。	有難うございます。
2	内部勉強会を行うことで、職員の支援能力が向上し、貴会の資質向上に繋がっていると思います。	有難うございます。今後も継続して行い、職員各人の資質向上に努め、会員サービスの向上に努めます。
	十分な実績であり評価できる。	有難うございます。
3	月2回の会議を通して情報の共有ができていることは、事業を運営上で良いことだと思います。	有難うございます。今後も継続して行い、商工会事業業績のマネジメントに努め、会員サービスの質を高めます。
	十分な実績であり評価できる。	有難うございます。