

I-1 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2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 | 1 | 2 | 2 | A | A |
| 2 | ヒアリングによる地域経済動向調査の公表 | 回 | 1 | 2 | 2 | A | A |
| 3 | 各種機関が提供する情報の分析※ | 回 | 16 | — | — | — | — |
| 4 | 各種機関が提供する情報の分析結果の公表 | 回 | 16 | 2 | 10 | S | 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 | 上期・下期に2回実施した。 |
| 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2回公表した。 |
| 3 | 各種機関が提供する情報の分析 | 既に分析された情報を公表しているため不実施 |
| 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10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 | 目標達成及び前年度より上回った調査をしており、評価できる。 | 地域経済動向調査は年2回の計画でしたので、令和2年度は通常の実施に戻りました。 |
| | 十分な成果であり評価できる。 | |
| 2 | 地域経済調査を行うことにより、商工会内の経済状況や会員企業が抱える問題点、商工会に対する意見などが分かり良いと思う。 | 調査結果を経営指導や商工会の運営に役立てて参ります。 |
| | 十分な成果であり評価できる。 | |
| 4 | 2件の目標に対し10件の実績で目標を大きく上回っており、評価できる。 | 福岡県商工会連合会が調査・分析している小規模企業景気動向調査等を中心に公表されたものをHPに公表しています。今後も経営に役立つ情報を公表していきます。 |
| | 目標を大きく上回る成果であり高く評価できる。 | |

I-2 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2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 | 50 | 45 | 65 | B | 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。平成3年度に具体的に新しい仕組みを検討したい。 |

■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 | <p>自計化先は商工会との関係性も自然と密になるため、伴走型支援を行う事業所としては最適である。担当者によって説明の内容に差があるのは良くないため、研修及び指導員と連携して支援を行ってほしい。</p> <p>小規模事業者は、自身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る。計画を上回る実績となったことは高く評価できる。</p> | <p>職員の財務分析能力の向上は経営指導の欠かせないものであるため今後も務めてまいります。一方、財務分析は貸借対照表と損益計算書があって完全なものになるため、会員企業にも貸借対照表作成の意義や節税について啓発をしていきたい。また、数字には表れない事業所の強みなど定性的な分析、非財務情報の分析、中小企業等経営強化法における事業分野別指針及び基本方針の概要等による分析も今後検討したい。</p> |

I-3 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2年度 | | 評価 | |
|-----|----------------|----|---------------|-------|----|----|----|
| | | | | 目標 | 実績 | 定性 | 定量 |
| 1 | 事業計画策定※1 | 件 | 21 | 18 | 41 | S | S |
| 2 | 事業計画策定セミナー開催※2 | 回 | 1 | 1 | 1 | A | A |
| 3 | 事業計画策定セミナー参加者 | 人 | 7 | 20 | 10 | A | C |
| 4 | 事業承継計画 | 件 | 36 | 3 | 36 | S | S |
| 5 | 創業計画 | 件 | 17 | 2 | 11 | S | S |

※1: 経営革新6件、ものづくり0件 持続化29件、BCP3件、経営改善3件 合計41件

※2: 今年度は経営改善計画策定セミナー(ウィズ・アフターコロナを乗り切るための事業計画策定セミナー)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461%であった。法認定や補助金だけではなく、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係る事業計画作成に注力したい。 |
| 2 | 事業計画策定セミナー開催 | 今年度はコロナ禍でもあり、経営改善に係る事業計画作成セミナーを開催した。その必要性、重要性の認識は高い。来年度は業績が改善しないまま、コロナ融資の返済も始まることから昨年同様、経営改善計画策定セミナーとしたい。 |
| 3 | 事業計画策定セミナー参加者 | コロナ融資が一服したところであり、経営改善の意識はまだ低いため、定員の半分に留まった。平成3年度はコロナ融資の返済が始まることから経営改善の取組の重要性を再度周知し、参加者を増やしたい。 |
| 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550%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、創業塾や町内金融機関等とも連携して支援する。 |

■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 | <p>コロナの影響により、事業計画策定が重要視されております。達成率の数値も高く、より多くの小規模事業者の支援を行っているのが分かります。今後も支援の程よろしくお願い致します。</p> <p>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。</p> | <p>高評価ありがとうございます。粕屋町商工会は今後も事業者が計画経営を実践し、利益や雇用を創出し地域社会に貢献できるよう力を注いで参ります。</p> |
| 2 | <p>経営改善計画を立てることは、企業継続の指針となるため、小規模事業者にも周知を行い、計画書作成支援を引き続きお願い致します。</p> <p>コロナ禍において事業計画策定の必要性は高い。コロナ禍においてセミナー等が中止となることが多い中、計画どおり開催したことは評価できる。</p> | <p>経営計画に基づく経営はゴーイングコンサーンに不可欠であることから、経営計画策定の意義の啓発、その策定支援は今後とも力を入れていきます。</p> |
| 3 | <p>コロナの影響はまだ続くと考えられるので、策定セミナーのWEB配信等も検討して頂き、受講者を増やして頂きたいと思えます。</p> | <p>粕屋町商工会の取組として当会のHP上で商工振興委員(士業委員:弁護士、社労士、中小企業診断士)のセミナーのYouTube配信を昨年度から先行して行っているが、今年度は一般の経営計画策定セミナー等対面と組み合わせて実施を検討したい。</p> |
| 3 | <p>上記のとおりセミナーの意義は高いため参加者確保のための周知活動に注力する必要がある。ただし、コロナ禍におけるセミナーの開催は感染防止策と一体であることから、次年度以降の開催にあたっては定員の減少を検討してもよいと思われる。</p> | <p>粕屋町商工会の取組として当会のHP上で商工振興委員(士業委員:弁護士、社労士、中小企業診断士)のセミナーのYouTube配信を昨年度から先行して行っているが、今年度は一般の経営計画策定セミナー等対面と組み合わせて実施を検討したい。</p> |
| 4 | <p>事業承継は、小規模事業者支援の重点事項となっておりますので、円滑な承継が出来るよう引き続き支援の程よろしくお願い致します。</p> <p>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。</p> | <p>事業承継は息の長い支援であり、性急には結果がでないが重要な支援であるとの認識のもと今後も地道に支援を継続していきます。</p> |
| 5 | <p>創業塾や金融機関との連携を行い、創業者に対しての支援を手厚くしている結果だと思えます。事業が軌道に乗るまで継続支援の程よろしくお願い致します。</p> <p>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。</p> | <p>高評価ありがとうございます。創業については地域的なこと、コロナ禍の影響(所得減少等による消極的創業)もあり、数年前より高水準で増えている。創業は地域の活力を維持するうえで重要であるとの認識のもと事業が軌道に乗るまで継続支援していきます。創業や資金調達希望者には関係機関とより連携し、高頻度でフォローできる体制を検討したい。</p> |

I-4 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2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 | 20 | 18 | 8 | C | C |
| 2 | 巡回訪問によるフォローアップ(四半期に一度) | 回 | 324 | 72 | 73 | A | A |
| 3 | 事業承継フォローアップ | 者 | 36 | 3 | 31 | S | S |
| 4 | 事業承継フォローアップ(半期に一度)※ | 回 | 72 | 6 | 162 | S | S |
| 5 | 創業者へのフォローアップ | 者 | 14 | 2 | 10 | S | S |
| 6 | 創業者へのフォローアップ(四半期に一度)※ | 回 | 51 | 8 | 67 | S | S |

※4. 5については前年度事業評価にて目標変更

※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 | フォローアップ対象事業所は41事業所であったが、フォローアップを行えたのは8事業所に留まった。要因としては持続化補助金に係る支援について採択率の低さが影響した。支援29件、採択8件であった。また、前年の前半はコロナの融資対応に追われ、その他事業計画の策定等が年度後半になったことが挙げられる。 |
| 2 | 巡回訪問によるフォローアップ | 回 | 目標通りの成果であったが、明確なフォローアップ計画とそれに伴うフォローアップではなかった。来年度以降は経営指導員においては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継続的に求められる。 |
| 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。実施対象がやや広くな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を使用した対象先は36事業所であったが、フォローアップ実施事業所は31事業所に留まった。 |
| 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。事業承継の重要性に係る啓発は出来ていると思われるが、指導の内容上、具体的成果が乏しい。息の長いフォローアップが必要である。 |
| 5 | 創業者へのフォローアップ | 者 | 対象事業所は11事業所であるが、フォローアップの対象は10事業所である。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回であり目論見通りである。新規創業者には可能な限りの支援メニューを提案している。 |

■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 | コロナ禍の中、コロナ関係の支援が重要視されるので、巡回数の減少はやむを得ないことだと思います。 | 事業計画を策定した事業者にとって、その計画が意味を成すかどうかはPDCAサイクルのCAをきちんとやるかにかかっています。事業計画を策定した事業者に対して商工会がフォローアップは重要であるとの認識で今後も対応したい。 |
| | コロナ対応もあったこと、対象者に外的要因による制約があったことを勘案すれば、未達はやむを得ないものと思料。 | |
| 2 | 目標件数をクリアしており評価できます。フォローの内容については、指導員会議等で内容の検討をお願い致します。 | 回数も重要であるが、計画性やフォローアップの内容がより重要であるとの認識のもと今後より改善していくためにを内部で協議を重ねたい。 |
| | 目標どおりであり、評価できる。 | |
| 3 | 3件の目標に対し、31件の実績で目標を大きく上回っており、評価できます。今後も対象事業所の洗出しを行い、支援の程よろしくお願い致します。 | 高い評価有難うございます。福岡県、商工会連合会の目標に沿って実施しました。 |
| | 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。 | |
| 4 | 事業承継を課題とされている小規模事業者は年々多くなっているため、今後も支援の程よろしくお願い致します。 | 65歳を超える事業主に対し、息の長い支援を今後とも行います。 |
| | 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。 | |
| 5 | 2件の目標に対し、10件の実績で目標を上回っています。創業塾等の事業で、創業者の発掘が出来ていると思います。 | 引続き金融機関を始め関係支援機関とも連携して創業者の発掘、創業支援を行います。 |
| | 事業承継と並んで重要な取組であり、計画を大きく上回ったことは高く評価できる。 | |
| 6 | 創業者は軌道に乗るまでに、時間が掛かるため、今後も継続指導をお願い致します。 | 今後も新規創業者には可能な限りの支援メニューを提案フォローアップに努めます。 |
| | 事業承継と並んで重要な取組であり、計画を大きく上回ったことは高く評価できる。 | |

I-5 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2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 社1商品目安 | 1 | 回 | 21 | 20 | 8 | D | C |
| 2 | 上記調査結果の情報提供 | | 者 | 2 | 10 | 2 | D | C |
| 3 | バイヤーへのヒアリング | | 県 | 1 | 3 | 0 | D | D |
| 4 | 上記調査結果の情報提供 | | 者 | 1 | 3 | 2 | — | — |
| 5 | ポジショニングマップの策定 | | 者 | 0 | 13 | 未実施 | — | — |

■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 | 大型商業施設でのテストマーケティング | 大型商業施設等については1社1商品について、5か所にて実施した。DOCORE、(4カ月常設)福岡県庁ロビー販売会1回、アンテナレストラン福岡華3回、イオン笹岡店2回、博多大丸1回のテストマーケティングを行った。なかなかテストマーケティングの希望・対象者がいないのが実情である。 |
| 2 | 上記調査結果の情報提供 | DOCOREにて消費品の陳列方法、ポップ等の販促指導を行っている。イオン笹岡店において商品の表示内容等について具体的指導が行われた。 |
| 3 | バイヤーへのヒアリング | 上記テストマーケティングは消費者向けであり、バイヤー向けは未実施。 |
| 4 | 上記調査結果の情報提供 | — |
| 5 | ポジショニングマップの策定 | — |

※ 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 | 事業所探しも大変であるかと思うが、コロナ禍の中、実際にテストマーケティングを行ったとしても、期待できる成果を得ることができると不透明である。今後は、DXの活用等も求められてくるのではないかと思います。 | コロナ禍で実施できるか分からないが、3年度はイオン福岡店に協力を仰ぎテストマーケティングを行いたい。商品表示や陳列、包装、製品を商品に変えるアドバイスを同時にできる体制を構築したい。なお、当商工会だけではなく、粕屋郡中部・南部の商工会等との共同(面)での実施を模索したい。 |
| | 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、継続的な取組を期待したい。 | |
| 2 | DOCOREやイオン笹岡店にて直接指導を受けることは、会員事業所にもメリットがあると思います。コロナの影響で件数は減少しているが、店舗販売がなくなることはないの、支援事業所があれば継続して欲しいと思います。 | テストマーケティング(催事出店)時のアドバイスだけではなく、申込から催事(出店)までの間、上記いろいろなアドバイスができる体制としたい。県連(DOCORE)や他のイオン店舗、各商工会とも連携した(各単商からの少数の参加でも、賑わいのある安定した)仕組みができないか模索したい。 |
| | 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、継続的な取組を期待したい。 | |

I-6 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2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 | 1 | 3 | 0 | D | D |
| 2 | 上記一社当たりの成約件 | 件 | 0 | 1 | 0 | — | — |
| 3 | 九州食の展示商談会 | 社 | 0 | 未実施 | 0 | — | — |
| 4 | 上記一社当たりの成約件 | 件 | 0 | — | — | — | — |
| 5 | よかもんフェア出店者※ | 者 | 0 | — | 0 | — | — |
| 6 | 上記一社当たりの売上額 | 千円 | — | — | — | — | — |
| 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 | 19 | 未実施 | — | — | — |
| 8 | 上記一社当たりの売上額 | 千円 | 20 | — | — | — | — |
| 9 | 販売ツール作成 | 件 | 0 | 3 | 0 | D | D |
| 10 | HP作成支援 | 件 | 0 | 0 | 0 | D | D |
| 11 | HP活用による売上向上率 | % | 0 | — | — | — | — |
| 12 | 暮らしの隊事業に一社当たりの売上高向上率※2 | % | — | 3 | 0.89 | A | D |

※2: 初年度の180千円千円から4,685千円へと躍進した。応援隊参加10件の売上総額525,040千円が分母
 応援隊以外の会員への紹介も7件以上ある。

■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 | 該当事業所無し。 |
| 2 | 上記一社当たりの成約件 | — |
| 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 | コロナ禍のため未実施 |
| 8 | 上記一社当たりの売上額 | — |
| 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、来年度もHPだけではなくSNSを活用した販促支援を継続する。 |
| 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 | 売上向上率は0.89%であった。さらに向上するように広報に努める。 |

※ この分野も前項と同じく当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 | 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。 | 引続き支援に取り組みます。 |
| 9 | コロナ禍において、一定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・展開することが重要と思われる。 | 今後、POP、チラシ作成等販促に係るセミナー等での代替を模索したい。 |
| 10 | 今年度の経営発達支援計画の策定からDXの記載が求められます。支援先があれば、HP、SNS、販売サイトの構築等の支援も視野に入れて頂ければと思います。 コロナ禍において、一定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・展開することが重要と思われる。 | ポストコロナ、ウイズコロナを見越して通販を切り口にした販路拡大セミナー、HP作成セミナー等代替支援を行います。 |
| 12 | 暮らしの応援隊事業は、商工会が地元の信頼ある企業を紹介し、地域密着の事業として良い事業だと思います。更なる周知活動及び応援隊事業所の売上増加を望みます。 コロナ禍において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重要な取組みであり、今後の継続・拡充に期待したい。 | 平成4年度の暮らしの応援隊の加盟店更新に伴い、これまでの町民依頼案件分析を行い加盟店の業種拡大、参加事業者の増加を検討します。 |

II 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2年度 | | 評価 | |
|-----|-----------------|----|---------------|-------|----|----|----|
| | | | | 目標 | 実績 | 定性 | 定量 |
| 1 | 町との協議 | 回 | 1 | — | 2 | A | — |
| 2 | 飲料店組合との協議 | 回 | 未実施 | — | 0 | D | — |
| 3 | 商品券事業 | 回 | 1 | — | 2 | S | — |
| 4 | 金融機関との連携 | 回 | 1 | — | 2 | A | — |
| 5 | 福岡県よろず支援拠点との連携※ | 回 | 5 | — | 11 | S | — |
| 6 | 粕屋管内中部4商工会との連携 | 回 | 1 | — | 1 | A | — |

※ その他支援機関等との連携(BCPセミナー(MS&ADインターリスク創研(株)、ラインアットセミナー((株)ブレイクスルー)

■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 | 今年度は担当者レベルで2回開催(商品券、うレシート事業)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。今年度はコロナ禍に対応してうレシート事業を行い大変盛況であった。 |
| 2 | 飲料店組合との協議 | 令和2年度はコロナ禍であり昨年度に続き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 | 粕屋町と連携し今年度はうレシート事業を合わせて実施した。当事業は大好評につき、来年度は規模を2倍にして実施することとなった。本事業は従前の商品券事業の問題点である小規模事業者には発行額の10%未満しか行き渡らない点を10%程度改善できた。 |
| 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はコロナ禍のため開催しなかったが、西日本シティ銀行・県信と連携強化ができた。特に西日本シティ銀行に新規創業案件や融資先を紹介10件以上紹介、連携が強化された。これにより当会、西日本シティ、公庫との相談会が企画されたが2度目の緊急事態宣言により来年度に延期された。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11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。また商工会の認知度が上がった。 |
| 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。4. のとおり金融機関との高頻度でのワンストップの創業支援も来年度実施できそうである。 |

※1 西日本シティ銀行と公庫協調創業融資4件 西日本シティ銀行単独創業4件

※2 雇用助成金セミナー、資金繰り表作法セミナー、オンライン活用術セミナー、在宅起業・副業セミナー、美容系店舗の作り方セミナー、跡継ぎ対策セミナー、集客アップ囲い込みセミナー、広告文書の書き方セミナー、店舗経営術セミナー
ブログ・SNS文書の書き方、写メのコツ！セミナー 動画作成&YouTube活用セミナー

※3 受講者で創業者支援継続中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 | 今後も町と連携して中小企業支援をお願い致します。 | 商工業振興発展のため、今後とも町とは協議を重ね、より良い小規模事業者支援を行っていきます。 |
| 1 | 十分な成果であり評価できる。 | |
| 2 | ITを活用した周知活動もお願い致します。 | プレミアム商品券についてはIT化を検討します。 |
| 2 | コロナの状況を踏まえつつ、次年度以降の実施を期待したい。 | |
| 3 | 小規模事業者が発行額の10%未滿しか行き渡らない点を10%程度改善できたことは良いことだと思います。次年度も工夫を重ね、小規模事業者に多く商品券が回るように期待します。 | 今後とも工夫を重ねて参ります。 |
| 3 | 十分な成果であり評価できる。 | |
| 4 | 地元金融機関・公庫・保証協会等の機関と商工会が連携することで、小規模事業者の資金調達がスムーズに進めることができ、サービスの質の向上に繋がっていると思います。 | 商工会が金融コーディネート力を発揮し、事業のゴーイングコンサーンに寄与出来ているよ思います。融資審査もスムーズになり、期間も短縮され、事業主・商工会・金融機関の相互信頼もでき、会員増加にも良い影響が出ています。また、少なくとも粕屋町商工会では通年での創業相談があるため、西日本シティ銀行、日本政策金融公庫との相談窓口の強化を模索したい。 |
| 4 | 十分な成果であり評価できる。 | |
| 5 | コロナ禍の中、数多くのジャンルのセミナーを開催し、小規模事業者のニーズに答えていると思います。次年度も継続した開催を期待します。 | 今後も、よろず支援拠点と連携して継続してセミナーを開催していきます。 |
| 5 | 十分な成果であり評価できる。 | |
| 6 | 地元商工会が創業セミナーを開催する事で、管内创业者の支援に繋がり、地域経済の創出に繋がっていると思います。 | 創業塾に加え、通年創業相談があるため、西日本シティ銀行、日本政策金融公庫との相談窓口の強化を模索したい。 |
| 6 | 十分な成果であり評価できる。 | |

Ⅲ 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 | 前年度 (R1年度) | 令和2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 | — | 8 | A | — |
| 3 | 事業評価及び見直し(計画進捗確認)※2 | 回 | 随時 | — | 24 | A | — |

※1 7月から1月まで、3月の内部勉強会8回開催(内外部講師1回開催 県連1回、福岡県知財総合支援窓口1回)

※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3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。 | 引き続き経営支援にあたり複数対応やチーム会議など情報共有やOJTを実施します。 |
| 1 | 十分な実績であり評価できる。 | |
| 2 | 勉強会で、職員のスキルの底上げができるため、会員支援に非常に効果的だと思います。 | 引続き資質向上のため内部勉強会、外部講師による勉強会を実施します。 |
| 2 | 十分な実績であり評価できる。 | |
| 3 | 会員支援の情報の共有を行い、計画の軌道修正を行うことで、事業が適切に運営できていると思います。 | 引続き情報の共有を図りたい。 |
| 3 | 十分な実績であり評価できる。 | |