#### 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

		前年度 (R2年度)	令和3	3年度	評	価	
No.	評価項目	単位		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	2	2	2	Α	Α
2	ヒアリングによる地域経済動向調査の公表		2	2	2	А	Α
3	各種機関が提供する情報の分析※					_	_
4	各種機関が提供する情報の分析結果の公表		10	2	11	А	S

<sup>※</sup> 各種機関が分析した情報を提供しているため、評価外とする。

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	_
4	各種機関が提供する情報の分析結果の公表	『小規模企業景気動向調査』を11回公表した。

No.	評価項目	事務局の回答	
1	目標達成しており評価できる。 継続実施を期待したい。	今後も継続してまいります。	
	目標を達成しており、評価できる。		
2	目標達成しており評価できる。 継続実施を期待したい。	- 今後も継続してまいります。	
	管内の経済状況が分かり、事業者への情報提供ツールとして 役立っていると思います。		
	目標を大きく上回っており評価できる。		
4	全国規模の情報を提供することで、事業者が求める情報を提供していると思います。目標を上回る実績を残していることも評価できます。	今後も継続してまいります。	

#### I-2経営状況分析に関すること

#### ■目標数値と実績判定

		前年度 (R2年度)	令和3	3年度	評	価	
No.	評価項目	単位	(1/2   1/2)	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	65	45	60	A	А

# ■成果、課題及び今年度に向けての改善事項

No	0.	評価項目	成果、課題及び今年度に向けての改善事項
1	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。令和3年度は中小企業診断士に力を借りて分析を一部事業主に説明し、業務改善に結び付けたが、まだ不十分と思われるため、積極的に推進する。

No	評価項目	事務局の回答
	定量的な経営状態の把握ができていない事業者も多く、軽状態の把握や課題の気付きには有効であり、引き続き積極的な実施を期待したい。	- 今後も職員の財務分析能力向上と、財務分析に基づいた経
1	自計化事業所は、貸借対照表及び損益計算書が揃っており、より詳細な分析ができます。今年度は中小企業診断士も交えての支援となっており、前年度以上に詳細な支援を行えたのではないかと思います。	営指導に注力します。

#### 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

			前年度 (R2年度)	令和3	3年度	評	価
No.	評価項目	単位		目標	実績	定性	定量
1	事業計画策定※1	件	41	21	37	Α	S
2	事業計画策定セミナー開催※2		1	1	1	Α	Α
3	事業計画策定セミナー参加者	人	10	20	10	Α	С
4	事業承継計画	件	36	6	47	Α	S
5	創業計画	件	11	3	13	Α	S

※1: 経営革新6件、持続化12件、BCP6件、経営改善2件、事業再構築3件、先端設備1、その他・一般7件 合計37件

※2: 今年度は経営改善計画策定セミナー(コロナ後に生き残れる企業となるための事業計画策定セミナー)を開催

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176%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(収益改善計画)に取り組みたい。
2	事業計画策定セミナー開催	今年はコロナ後に生き残れる企業となるための事業計画策定セミナーを開催した。コロナ禍で潤沢な資金や助成金か出ているため、利益確保のための事業計画策定の必要性、重要性の認識は高いものの、関心は今一つである。令和4年度はコロナ融資の順次返済もはじまりアフターコロナになることも考えられるため、経営改善に係る事業計画作成セミナーを引続き行いたい。
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。来年度は 個別対応とする。
5	創業計画	達成率433%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、創業塾の活用・関係支援機関と連携して支援する。

No.	評価項目	事務局の回答		
	コロナ禍で低下した収益を改善するための事業計画策定は必要な支援施策。策定後のフォローにも期待したい。			
1	事業計画策定することで、小規模事業者の強み、弱み、課題等を見つけることが出来る。事業計画をもとにして、持続化補助金等の申請に繋げて、自社の経営力の底上げを支援して頂きたい。また、目標以上の支援を行っており、今後の支援についても期待しています。	」  雇用を創出し地域任会に貝厭できるよう力を注いで参り 		
	事業者により抱える課題は様々であり、その課題解決のためのセミナーは有効。今後もタイムリーな題材のセミナー開催を期待したい。	・ 粕屋町商工会では経営計画策定セミナーだけではなく、福		
2	コロナ禍を乗り切るために、事業計画を策定する必要性は高い。小規模事業者ごとに課題は違うが、セミナーを開催する事によって、自社の現状を把握出来るので、セミナーの開催は必要である。今後も事業者が必要とするセミナーの企画をお願い致します。	間よろず拠点と連携して販促を中心としたいろいろな経営課題についてセミナーを行っております。		
	コロナ禍でセミナー開催にも制限があると思うが、オンライン も活用しながら多くの参加者を集めて欲しい。	     商工振興委員セミナーなど一部ではあるが懸鼓的に		
3	アフターコロナを見据えての前向きなセミナーとなっており、 今後も引き続き開催して頂きたいと思います。参加者につき ましては、意欲のある事業者が集まれば良いのではと思って おります。	YouTubeによる配信を行っており、視聴もおおい。今後拡充を検討したい。		

4	後継者不在等事業承継の問題を抱える事業者は増加しており、多くの事業者にヒアリングシートを使用することで、事業承継対策の必要性の認識と気付きを与えるきっかけになっていると思う。今後は具体的な支援の実施を期待したい。	事業承継支援は令和3年までは簡易的なアンケート程度の 調査で具体的支援までは行えていないのが実情である。令 和4年は県下統事業の一方針に基づき、個別対応の深堀し
	事業承継は、小規模事業者が抱える課題の内の1つであります。前年度及び目標の数値を大きく上回っており、円滑な承継の橋渡しを担っていると思います。	た支援を行います。
5	創業希望者は相談できる相手が少ない。積極的に関与し計画 策定支援を行っていることは評価できる。今後も他関係機関 とも連携しながら積極的に支援をしてほしい。	令和4年度は4町合同の産業競争力強化法に基づく切り替え申請の年になるため、これまでの創業塾一本の支援体制(9月・10月の支援)から、通年をとおした支援ができるよう
	目標を大きく上回る成果だと思います。今後も、粕屋町の創業者の増加は見込まれますので、引続き支援の方よろしくお願いいたします。	改めるよう提案を行う。そうなれば、創業塾の開催時期にかかりらず創業者は登録免許税や、補助金申請のメリットを受けることが出来るようになる。

#### 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

			前年度 (R2年度)	令和3年度		評価	
No.	評価項目	単位	(1.2 + 1.2)	目標	実績	定性	定量
1	巡回訪問によるフォローアップ	者	8	21	26	Α	Α
2	巡回訪問によるフォローアップ(四半期に一度)		73	84	191	Α	S
3	事業承継フォローアップ	者	31	6	31	Α	S
4	事業承継フォローアップ(半期に一度)※		162	12	107	Α	S
5	創業者へのフォローアップ	者	10	3	23	Α	S
6	創業者へのフォローアップ(四半期に一度)※		67	12	199	Α	S

<sup>※4.6</sup>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

No.	評価項目		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		概ね計画どおりの成果であった。
2	巡回訪問によるフォローアップ		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活用した。
4	事業承継フォローアップ		30事業所に対し年2回、合計60の目標に対し、31事業所 107回と目標を大幅に上回る結果であった。
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		21事業所に対し年4回、合計84の目標に対し199回と目標を大幅に上回る結果であった。

No.	評価項目	事務局の回答
1	コロナ禍が長期化している中、巡回訪問の目標達成は評価できる。	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
	目標を達成しており、評価できます。	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。
2	前年度比大幅上昇および目標件数も大きくクリアできていることは評価できるが、次年度以降内容の精査も必要。	   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内   部で何ができるか協議を重ねたい。職員間(チーム)での支
	目標を大幅に達成しており、評価できます。訪問の内容については、職員会議等での検討をお願い致します。	おで何ができるが協議を重ねたい。職員間(デーム)での文    接者の情報共有や支援方針の共有が不足していると思われ    るので、改善策を検討したい。

3	地域事業者数維持のための重要施策であり、目標クリアは評価できる。今後は対象先を絞りながら実際の事業承継支援に繋げてほしい。 事業承継支援を求めている、事業所を発掘することが重要だと考えます。件数は大幅にクリアしているので、 福岡県事業承継支援ネットワーク等と連携して支援できる事業所を増やして頂きたいと思います。	・令和4年度は県連の県下統一目標に準じてより掘り下げた 支援を行いたい。
	今後は特に後継者不在先を中心に支援を行ってほしい。 県の事業承継、引継ぎ支援センターやその他の外部機関との 連携を期待したい。	
4	目標を大幅に達成しており、評価できます。事業承継は、小規模事業者の課題の1つであり、重点支援項目です。商工会の支援で小規模事業者が存続できるよう、今後も支援をよろしくお願いいたします。	同上
	スタートアップ企業は悩みや課題を多く抱えている可能性が高い。目標を大きくクリアできていることは評価できる。	
5	町内の創業者数が増加しているように感じます。創業支援の 質を向上させ、各種支援機関と連携して、情報提供及び、現状 の問題点などをヒアリングしながら、支援を行って頂きたいと 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。
6	今後も継続して課題解決に向けて、より踏み込んだ経営支援 を期待したい。	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
	目標を大幅に達成しており、評価できます。創業者が軌道に乗るまで、継続支援をお願い致します。	フォローアップに努めます。

#### I-5需要動向調査に関すること

#### ■目標数値と実績判定

			前年度 (R2年度)	令和3年度		評価	
No.	評価項目	単位	(112 112)	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		8	20	6	Α	D
2	上記調査結果の情報提供		2	10	3	Α	D
3	バイヤーへのヒアリング		0	3	9	Α	А
4	上記調査結果の情報提供		2	3	2	В	С
5	ポジショニングマップの策定	者	未実施	13	未実施		_

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	出店A社:イオン福岡内にてイオン九州主催の催事1回、4日間、デイリーインフォメーション経由イオン主催の催事1回2日、DOCORE通年出店による5品のテストマーケティングを行った。 出店B社:イオン福岡内にてイオン九州福主催の催事1回4日間、肉まんのテストマーケティングを行った。
2	上記調査結果の情報提供	イオン九州のバイヤーによる品質管理、パッケージデザインや販売促進方法など両社に対して行った。DOCOREに出店したA社は専門家による商品コンセプト等の専門家相談、バイヤー8社の求評を実施。販促にかかる総合的な支援を行った。

3	バイヤーへのヒアリング	同上
4	上記調査結果の情報提供	逐次情報を提供した。
5	ポジショニングマップの策定	未実施

<sup>※</sup> 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。

No.	評価項目	事務局の回答
	テストマーケティングは事業者にとって効果的な取組みであり、今後も同取組みは継続実施を期待する。	コロナ禍で実施できるか分からないが、令和4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
1	テストマーケティングは、消費者の需要を知る良い機会であり、小規模事業者の商品開発の支援に繋がります。コロナ禍の中で、事業者を探すことも難しいとは思いますが、伴走支援の重要項目でもあるため、今後とも支援をお願い致します。	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)での実施を引続き模索したい。
	大手バイヤーの意見を聞く機会を作れたことはその事業者に とって大きな事であり、有意義な施策である。	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
2	専門家及び、バイヤーから商品についての直接的な意見をも らうことは、小規模事業者にとってあまりないことだと思いま す。この支援を継続的に続けて頂き、伴走支援を行って頂きた いと思います。	スができる体制としたい。県連(DOCRE)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引続き模索したい。
3	専門家及び、バイヤーから商品についての直接的な意見をもらうことは、小規模事業者にとってあまりないことだと思います。この支援を継続的に続けて頂き、伴走支援を行って頂きたいと思います。	ご意見の趣旨を踏まえつつ実効性があり、売上・収益にに直 接結びつく支援を継続します。

# 1-6新たな需要開拓に関すること

#### ■目標数値と実績判定

			前年度 (R2年度)	令和:	3年度	評	価
No.	評価項目	単位	(NZ TIX)	目標	実績	定性	定量
1	国内外食品商談会参加者事業者	者	0	3	0	D	D
2	上記一社当たりの成約件	件	0	1	_	_	_
3	九州食の展示商談会	社	0	2	0	D	D
4	上記一社当たりの成約件	件	_	1	_	_	_
5	よかもんフェア出店者※	者	0	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	_	10	2	В	D
8	上記一社当たりの売上額	千円	_	100	40	В	D
9	販売ツール作成	件	0	3	1	В	D
10	HP作成支援	件	0	3	0	D	D
11	HP活用による売上向上率	%	_	3	_	_	_
12	暮らしの隊事業に一社当たりの売上高向上率※2	%	0.89	3	0.18	D	D

※1:福岡

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。コロナ禍でもあるが、そもそも当会の業種 構造上食品の製造業者が少ない。
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。コロナ禍でもあるが、そもそも当会の業種構造上食品の製造業者が少ない。
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	イオン福岡店でのテストマーケティング:近隣商工会と協力 してイオン福岡店にて2回実施。コロナ禍でもあり、参加企業 は少なく、当会の事業者のみでイオン福岡主催2社、デイリー インフォメーション主催1社の実績となった。今後も取組は継 続したい。また当商工会は食品製造業者が少ないため、近隣 商工会や県連と連携して面で取り組みたい。
8	上記一社当たりの売上額	_
9	販売ツール作成	専門家指導のもと1社商品提案書作成
10	HP作成支援	実績なし。支援を希望する事業者はなく、令和4年度はHP だけではなくSNSやDX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	成約件数のみ把握。令和3年度は令和2年度に比べ登録事業者の売上が2倍になったものの受注金額が半分になったため、売上高向上率が激減した。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。

No.	評価項目	事務局の回答
1	ビジネスマッチングは事業者にとって効果的な支援策であること から、事業者の有無にもよるが、継続実施してほしい。	ご意見のとおり対応します。
1	商談会の出展支援も、伴走支援に含まれているので、新規創業者 等の中から、対象者がいれば出展支援をお願いしたい。	こ思元のこのグ州心しより。
3	商談会の出展支援も、伴走支援に含まれているので、新規創業者 等の中から、対象者がいれば出展支援をお願いしたい。	ご意見のとおり対応します。
5	ビジネスマッチングは事業者にとって効果的な支援策であること から、事業者の有無にもよるが、継続実施してほしい。	ご意見のとおり対応します。
5	商談会の出展支援も、伴走支援に含まれているので、新規創業者 等の中から、対象者がいれば出展支援をお願いしたい。	こ思兄のこのツ刈心しより。
7	大手バイヤーの意見を聞く機会は事業者にとって効果的。 継続実施してほしい。	ご意見のとおり対応します。
/	テストマーケティングは、消費者の声をダイレクトに聞ける機会な ので、対象事業所があれば活用して頂きたい。	こぶ元のこのクグルのひみょ。

9	専門家と連携して商品提案書を作成することができ、伴走支援に 繋がっていると思います。	販路拡大にとって、自社商品の提案書を作成することは非 常に重要であるとの認識に基づき支援を行います。
10	中小、零細企業はHP作成やSNS活用に人材不足や知識不足で注力できていない先が多いが、今後、事業者にとって必要不可欠であり、積極的な支援を期待したい。	令和4年度はポストコロナ、ウイズコロナを見越してDXを切り口にした販路拡大や業美効率化などの事業を積極的に展
	DXを用いた販路開拓は、小規模事業者が苦手とする分野であるため、重点的に支援を行って頂きたい。	別していきます。
	コロナ禍での売上増加に繋げられる可能性のある施策であり、今 後も継続を期待したい。	令和4年度の暮らしの応援隊の加盟店更新に伴い、これまで
12	受注件数の減少は、コロナ禍の中であるので、割り切らないといけない部分があると思います。応援隊の冊子を町内全世帯に、配布することで、信頼できる企業をPR出来る事は良いことだと思っています。	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

			前年度 (R2年度)	令和3年度		評価	
No.	評価項目	単位	(1/2   1/2)	目標	実績	定性	定量
1	町との協議		_	随時	随時	А	
2	飲料店組合との協議			1	ı	ı	
3	商品券事業			実施	実施	Α	
4	金融機関との連携			随時	随時	Α	
5	福岡県よろず支援拠点との連携※		_	実施	実施	Α	
6	粕屋管内中部4商工会との連携	回	_	実施	実施	Α	

<sup>※</sup> その他支援機関等との連携BCPセミナー、ドコモ

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	令和3年度はで商品券、うレシート事業など担当者レベルで随時開催した。令和4年度以降は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。令和3年度もコロナ禍に対応してうレシート事業を行ったが、令和2年度の2倍の規模で行い大変盛況であった。
2	飲料店組合との協議	令和3年度も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、個店のDX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ため、併せてうレシート事業を行い効果を高めた。

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、西日本シティ銀行、公庫との相談会が2回実施された。また、と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12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令和4年度実施できそうである。

- ※1 県信と創業支援1件、西日本シティ銀行と創業支援4件、福岡銀行と創業支援1件
- ※2 6/7ビジネスアイデアセミナー 同 価格見直しセミナー 7/14CANVAで作る女子受けセミナー 同 開業時に必要な 経理の知識と手続きセミナー 10/27 BASEでネット通販始めようセミナー 同 POPセミナー 10/29 職員・飲料 セミナー 11/24ECサイト「運用基本のキ」セミナー 同 動画作成&「YouTube」活用セミナー 12/16資金繰り 作成法セミナー 1/24 働く時間と社会保険の話セミナー 同 キャッシュレス決済セミナー
- ※3 受講者で創業者は1件 その他ドコモDXのセミナーを行った。

No.	評価項目	事務局の回答
1	行政と連携しての事業者支援は非常に有効であり、今後もそ の支援の継続、拡大を期待したい。	新経営発達計画の策定も令和6年度となっているため連携
'	今後も町と連携して中小企業支援をお願い致します。 町の担当者と随時連携が取れる体制を整えたところも、評価 できます。	をさらに進めて参ります。
2	業種柄コロナの影響が大きく経営課題を抱えている事業者も 多いと思われる。組合と連携しての支援に期待したい。	・継続して連携・支援を検討してまいります。
	デジタル支援等を踏まえて、来年度の連携に期待致します。	
3	地域への経済効果の高い施策であり、今後も積極的かつ継続的な実施を期待したい。	商品券事業についてはIT化も含め今後とも小規模事業者の ためになるよう工夫を重ねていく所存です。うレシート事業
3	小規模事業者に、発行額の10%未満しか行き渡らず効果が薄い点に関しては、改善が必要である。しかし、うレシート事業が高評価であったため、小規模事業者に対しても、商品券事業の効果があったのではないかと思います。	については町とともに効果の検証を行います。
	地域金融機関と公庫と3者連携の支援は有効的。それぞれができる支援を組み合わせて包括的な支援を期待したい。共催セミナーの開催も効果的であり継続実施を期待する。	商工会が金融コーディネイト力を発揮し、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
4	金融機関と商工会が連携することによって、小規模事業者の 資金調達支援の質が向上する。次年度は新規会員の獲得も踏 まえ、ますますの連携を期待します。	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。また、福岡よろずと金融機関の連携(創業支援)、福岡銀行粕屋支店との包括協定を令和4年度に推進したい。

5	事業者毎に抱える課題は様々であり、それぞれの専門家に相 談して課題解決に結びつけることは重要であり、今後もよろず 支援拠点との連携を深めてほしい。	- 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
	ITを活用した販路開拓に重点を置き、コロナ禍の中で、新たな営業スタイルを模索してる小規模事業者には、効果のあるセミナーであったのではないかと思います。	していきます。
6	事業者毎に抱える課題は様々であり、それぞれの専門家に相 談して課題解決に結びつけることは重要であり、今後もよろず 支援拠点との連携を深めてほしい。	令和4年度は4町合同の産業競争力強化法に基づく切り替え申請の年になるため、これまでの創業塾一本の支援体制(9月・10月の支援)から、通年をとおした支援ができるよう
	創業セミナーで、金融面での支援を強化することは、創業者に とって心強い事だと思います。粕屋管内の創業者を増やし、地 域経済に還元出来るようお願い致します。	改めるよう提案を行う。そうなれば、創業塾の開催時期にかかわらず創業者は登録免許税や、補助金申請のメリットを受けることが出来るようになる。ご意見のとおり福岡よろずとの連携も深めて参ります。

#### 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

		前年度 (R2年度)	令和3年度		評価		
No.	評価項目	単位	(112 112)	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	随時	В	_
2	経営指導員等資質向上※1		7	9	4	В	_
3	事業評価及び見直し(計画進捗確認)※2		24	随時	4	В	_

- ※1 内部勉強会4回開催(外部講師1回開催 内部勉強会3回 目標の立て方、財務 行動経済学)
- ※2 四半期ごとの実績報告、随時会議

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	全体OJT、複数で巡回
2	経営指導員等資質向上	内部勉強会 3回、外部講師による勉強会を1回開催
3	車業証価及び目点	四半期に一度業績を確認。令和4年度は12回実施したい。 令和3年度は業績評価チェックの回数は少なかったが経営 発達の事業計画策定件数及び、県下統一事業は好成績で あった。

No.	評価項目	事務局の回答		
1	複数の指導員が帯同で巡回すれば、指導員の経験、知識向上 に有効であり、継続実施して欲しい。	引き続き経営支援にあたり複数対応やチーム会議など会員		
'	複数で巡回に行くことが、OJTに繋がっていくと思います。	情報共有やOJTを実施します。		
2	勉強会等は職員の知識とスキルのアップが期待できる。目標 数値にはこだわらないが、オンラインを活用しながら継続的に 実施を期待する。	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		
	勉強会を定期的に行うことで、職員の資質向上に繋がってい ると思います。	を実施します。		
	PDCAを繰り返すことでより実効性の高い支援が行われていくと考える。継続的に進捗確認を行ってほしい。	引続き情報の共有や事業の検証を図ることで実効性の高い		
3	事業評価の回数は前年度より、減少しているが、事業者支援の 件数は増加しているので、問題はないかと思います。	支援ができるよう努めて参ります。		