

令和4年度
志免町商工会
経営支援発達計画
事業評価書

令和5年5月

【経営発達支援事業事業評価の概要】

経営支援発達計画について

志免町商工会の計画内容は以下の通りである。

- I. 経営発達支援事業
 - ① 地域の経済動向調査に関すること
 - ② 経営状況の分析に関すること
 - ③ 事業計画策定支援に関すること
 - ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
 - ⑤ 需要動向調査に関すること
 - ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- II. 地域経済の活性化に資する取組
- III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組
 - ① 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
 - ② 経営指導員等の資質向上等に関すること

事業評価委員会について

事業評価委員は商工会連合会、志免町、専門家の3者で構成され、事業評価委員会の取り組みについては、当会職員と事業評価委員との間で以下のように説明と質疑を行い実施された。

1. 職員より担当として実施した事業について委員へ説明
2. 各委員より担当者へ事業内容についての質問
3. 各委員は【評価・検証結果】および【講評】を評価

事業評価のとりまとめについて

事業評価委員の構成員である専門家（中小企業診断士）が事業評価で交わされた質疑や意見などに基づき評価書として取りまとめを実施した。

I. 経営発達支援事業

① 地域の経済動向調査に関すること

行政や金融機関の調査レポートなど各種統計調査や、独自アンケートやヒアリングによる定期的な経営状況調査を実施し、分析データを小規模事業者へ提供する。外部環境の状況に応じた経営分析や事業計画の策定資料として活用する。

(1) 現状と課題

令和4年度はコロナウイルス関連の支援制度も落ち着き、経営指導員は必要に応じて経済レポートやインターネット等で業界情報を収集したものを事業者へ提供し、補助金申請等に利用した。また令和4年度は電子商品券を発行したことにより、商品券事業に関連した購買傾向や今後の売上展望等など、地域の消費者と事業者双方に調査を実施した。

今後は、各種機関が提供する経済動向に関する情報については、小規模事業者を取り巻く外部環境が把握できるよう整理・分析を行い、地域と小規模事業者の課題を可視化するように改善する。また刻々と経営環境が変化中、定期的に景況を把握し、地域や業界の実情を正確に反映させた情報を経営状況分析の指標として有効に活用することが必要である。

(2) 事業内容

- ① ヒアリングによる地域経済動向調査
- ② 各種機関が提供する情報の分析
- ③ 地域金融機関との連携による情報収集と共有の強化
- ④ 行政との連携による地域動向の把握

(3) 目標と実績

項目	平成30年 (実績)	令和元年 (実績)	令和2年 (実績)	令和3年 (実績)	令和4年	
					目標	実績
①ヒアリングによる 地域経済動向調査	89	104	100	76	100	569
②各種機関が提供 する情報の分析	0	0	0	0	1	0
③地域金融機関との 連携による金融 動向の情報収集	2	2	0	1	2	2
④行政との連携による 地域経済動向の情報 収集	2	2	3	3	2	3
地域動向調査公表	3	3	1	1	2	1

(4) 具体的な取組

- ① ヒアリングによる地域経済動向調査
令和4年12月6日～令和5年1月15日、WEBフォームを利用して志免町プレミアム付き電子商品券（しめ Pay）を主とした消費者アンケートを実施し 481 名より回答を得ている。また、令和5年1月5日～1月31日に、しめ Pay 加盟店に対して商品券や業況に関するアンケート調査を実施し、88 社より回答を得ている。
- ② 各種機関が提供する情報の分析
志免町商工会として専門家による独自の情報分析は実施していない。
- ③ 地域金融機関との連携による情報収集と共有の強化
令和4年8月30日に日本政策金融公庫とのマル経協議会、令和5年1月19日に一日公庫を開催した。
- ④ 行政との連携による地域動向の把握
令和4年4月15日、4月25日および令和5年2月14日に、志免町役場まちの魅力推進課と志免町プレミアム付き電子商品券、起業塾、ふるさと納税等の会議を開催した。

(5) 改善点

- ① (①. ②共通) ヒアリングによる地域動向調査や各種機関が提供する経済動向データを、収集・提供はしているものの、地域の実情を正確に反映し、小規模事業者が必要とする指標として利活用するまでに至っていない。特に令和4年度は「しめ Pay」を中心とした調査内容であったため、回答数こそ多いものの例年よりも情報収集量が乏しかったのは反省点である。今後は小規模事業者が事業計画を策定する上での基礎資料として積極的に活用できるような調査を積極的に実施していきたい。
- ③ コロナ禍でも地域金融機関や公庫とは担当者間での情報交換は実施していたが、今後は対面に加えてオンラインも活用しながら相互連携を強化していきたい。
- ④ 令和4年度は志免町プレミアム付電子商品券発行事業もあり協議を重ねることが増えている。令和5年度も継続する商品券事業や特産品に関することも含めて連携を深めていきたい。

(6) 評価

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

- 全体的な評価
- ・電子商品券「しめ Pay」の導入に際し、WEBフォームを活用したアンケートを実施し、多くの回答を得ることが出来た点は新たな試みであり評価できる。
 - ・その他の取り組みについても適宜実施されており問題ないと考えられ評価できる。
- 具体的意見など
- ・地域の消費行動等について、プレミアム付き商品券事業に係るアンケートを集計し消費者のみならず、事業者の販路、開拓の動向まで情報収集できている事は効果的である。
 - ・商品件については、紙券発行への根強い意見もあるためご理解頂けるための対応も町と協力

して検討していく必要がある。

- ・WEB フォームによるアンケートは今後も機会があればアンケート項目内容の拡充など検討し、より有意義なものとしていきたいところである。

② 経営状況の分析に関すること

地域経済分析や業界の動向と、自社の財務内容を含めた経営状況の分析と合わせ、強み弱みなどの自社の特性を客観的に把握することが経営改善の第一歩であり、重要だと認識を小規模事業者と商工会で共有する。その上で、小規模事業者の商品やサービスの需要を見据え、戦略的に販路や売上を拡大していける経営計画を進めていくための分析を行う。

(1) 現状と課題

自身の経験や勘に頼った経営を進めている小規模事業者は、数値や指標を取り入れた自社分析を行っておらず、中長期的な展望が予測できずに、場当たりの経営手法になっていることが多い。一方、商工会においては、金融相談や経営革新、補助金申請などの個別相談時において、必要に応じて簡易的な財務分析等を行ってきたが、詳細な数値的分析はほとんど行っておらず、効果的に経営改善へ至るケースは多くはなかった。

今後は、小規模事業者の経営実態把握により個々の経営課題を正確に捉え、分析結果を小規模事業者と商工会で共有することにより、小規模事業者の経営改善に向けた意欲をかきたて、事業計画策定の必要性を認知してもらうことが課題である。

(2) 事業内容

- ① ヒアリングや決算データを利用した経営状況調査および分析
- ② 記帳指導事業者に対する経営分析

(3) 目標と実績

項目	平成30年 (実績)	令和元年 (実績)	令和2年 (実績)	令和3年 (実績)	令和4年	
					目標	実績
ヒアリングや決算データを利用した経営状況調査および分析	30	31	21	26	40	24
記帳指導事業者に対する経営分析	30	30	35	40	40	40

(4) 具体的な取組

- ① ヒアリングや決算データを利用した経営状況調査および分析
決算データや金融実績を基に経済産業省が推進する経営診断ツール「ローカルベンチマーク」を使用し、財務分析を行い、その分析結果を当該事業所へフィードバックした。
- ② 記帳指導事業者に対する経営分析
全国商工会連合会「ネット de 記帳システム」利用事業者に対し、「経営分析システム」を使い、財務分析を行い、分析結果を事業者へフィードバックした。
分析結果を開示することにより、事業所には現状と財務上の課題を認識してもらうことができた。

(5) 改善点

- ① 本年度は、持続化補助金、事業再構築補助金などの補助金申請支援や、事業復活支援金などの給付金申請支援の他、インボイス制度（適格請求書等保存方式）の推進及び周知など、企業の規模を問わず緊急の支援を必要とする場面が多く、時間を要したため、目標達成には至らなかった。
- ①. ②共通
数値結果を基にどのように事業計画を立てていくか、また事業所に対し、状況把握に留まらず、提案型支援を行えるようになることが課題となる。

(6) 評価

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

- 全体的な評価
- ・経営状況の分析については目標値に到達はしていないが、小規模事業者へ経年の数値比較を行い経営状況の見える化を充実した内容で提示できており評価できる。
- 具体的意見など
- ・今後も継続して経営者に気付きや興味を持ってもらえるように取り組むとともに、提案などにも期待したい。実際、日々、提案するケースも多いと思われるため、分析を踏まえた上で関連付けることができれば、経営分析などへの関心も高まると考えられる。
 - ・また、コロナなどの影響で資金繰りなどの課題がある事業者への支援も注意を要したい。

③ 事業計画策定支援に関すること

地域経済や各業界など外部環境と自社の財務状況やノウハウなどの内部環境に、消費者ニーズや市場動向も踏まえた事業計画策定の必要性を訴求し、策定支援を行う。

計画的な巡回訪問や窓口相談を通じ、事業計画策定を目指す小規模事業者を掘り起し、「個社の現状再認識」「方向性提案」などを行い、段階的な事業計画策定を支援する。

(1) 現状と課題

小規模事業者が社会情勢の変化に対応するために、自身の強みや弱みを把握した上で、今後の経営ビジョンや消費者ニーズにも沿った事業計画策定が必要であることや、事業計画策定のそのものの意義を理解してもらい、成り行き経営からの脱却、小規模事業者の経営改善と売上向上を目指していくことが課題である。

(2) 事業内容

- ① 事業計画策定セミナーや個別相談会の開催
- ② 事業計画策定に関する支援
- ③ 創業計画策定に関する支援

(3) 目標と実績

項目	平成 30 年 (実績)	令和元年 (実績)	令和 2 年 (実績)	令和 3 年 (実績)	令和 4 年	
					目標	実績
事業計画策定セミナーや 個別相談会の開催	3	1	26	53	3	39
上記、参加者数	24	6	27	93	15	72
事業計画策定 (事業者数)	35	41	54	30	58	22
創業計画策定 (事業者数)	7	7	10	11	7	12

(4) 具体的な取組

- ① 事業計画策定セミナーや個別相談会の開催
事業計画策定セミナーを 1 回開催し、セミナー参加者は 8 名となった。
令和 3 年度に引き続き、中小企業診断士による経営相談日を開設し、事業者に対する資金繰り、補助金申請、給付金申請等を行った。毎月 4 回開催し、そのうち 64 者は事業計画を伴う申請についての相談であった。
- ② 事業計画策定に関する支援
22 社に対し、地域経済動向調査や需要動向の結果も合せた経営目標や達成手段、売上計画等の今後のプランが明確に示された事業計画の策定を個別に支援した。新たな事業展開・役務の提供などの新規性が見込める内容となる場合は経営革新計画書（経営革新関連補助金含む）や持続化補助金申請、事業再構築補助金申請・事業承継引き継ぎ補助金を実行した。資金調達において金融機関等から事業計画書が求められる場合は経営改善計画書、事業活動の継続に向けた取組を計画する事業継続力強化計画など、事業者の目指す方向性を確認しながら計画策定支援している。
- ③ 創業計画策定に関する支援
創業塾ならびに個別対応による創業計画相談を支援。創業融資申込や補助金申請に伴う計画策定等 12 者に対する支援を行った。

(5) 改善点

- ① 集団で行うセミナーに関しては多くは開催出来なかったが、個別支援が多くなった。専門家による相談会を実施し支援を行った。令和5年も引き続き窓口対応を実施していく。
- ② 小規模事業者の多くは日々の業務が手一杯で事業計画に取り組むことが難しい。そのような小規模事業者の考えをよりスピード感を持って策定支援を実施することが課題である。
また、国や県の施策メニューが増える中、いかに早く施策を小規模事業者へ情報発信を行えるかが課題である。

(6) 評価

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

○全体的な評価

- ・コロナ禍で小規模事業者への支援が厳しい状況の中、セミナーや個別相談会を頻繁に開催し、相談できる体制を構築できたことや、熱心に計画策定支援に取り組んだことは評価できる。

○具体的意見など

- ・昨年より支援件数は減少したものの、充実した支援を行っており、今後も継続して尽力頂くことを期待している。
- ・国や県の支援策についての情報などが、会員さんに更に浸透することが出来るように経営分析の際の提案や個別相談時の提案なども拡充を図っていくことも考えられる。

④ 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画策定した小規模事業者へ定期的な巡回訪問に努めることで、計画の進捗状況を把握し、アクションプランを立てるなど速やかな計画の実行を支援する。策定した事業計画と、現実的なニーズや事業行程に変更がある場合や、新たな課題が生じた場合、または計画実行の阻害要因が生じた場合など、事業計画の練り直しを速やかに対応できるようPDC Aサイクルを確立し、計画が確実に実行できることを目的とする。

(1) 現状と課題

事業計画策定については補助金申請支援が中心であり、適切な実施支援を行わないと、現状と計画との乖離が大きく生じて、計画自体実施されずに終わる事業者も現れている。
今後は定期的な相談対応で事業計画の進捗状況を把握し、新たな経営課題が生じた場合には事業計画の見直しや、直面した課題の解決支援に速やかに対応する。また、有効な計画の実施支援策を提案できる職員による組織的な体制作りが課題である。

(2) 事業内容

① 巡回訪問によるフォローアップ支援
② 創業者へのフォローアップ支援
③ 事業計画実施に伴うマル経・国の支援施策等申請支援

(3) 目標と実績

項目	平成 30 年 (実績)	令和元年 (実績)	令和 2 年 (実績)	令和 3 年 (実績)	令和 4 年	
					目標	実績
巡回訪問によるフォローアップ支援 (延べ回数)	268	261	310	317	232	323
創業者へのフォローアップ支援 (延べ回数)	60	29	64	67	84	90
事業計画実施に伴うマル経・国の支援施策等申請支援 (事業者数)	45	40	81	40	25	29

(4) 具体的な取組

① 巡回訪問によるフォローアップ支援 事業計画策定支援者を中心に事業計画策定後において、財務諸表等による進捗状況の把握を行い、問題解決や新たな支援策の周知を 323 回行った。
② 創業者へのフォローアップ支援 融資相談、記帳指導を中心とした指導を 90 回行った。
③ 事業計画実施に伴うマル経・国の支援施策等申請支援 フォローアップの中、資金需要がある場合は、低利な融資制度の斡旋を行い、また、新たな販路開拓を目指す事業所に対しては、補助金の利用に伴う申請支援を 29 社行った。
【内訳】 ※企業の重複あり (合計：29 社) 経営革新計画策定：1 社 県補助金 (事業承補助金)：1 社 事業再構築補助金：3 社 持続化補助金：13 社 事業継続力強化計画：1 社 マル経融資 10 社

(5) 改善点

① 定期的な進捗管理を行うことで、問題や課題等を抽出・把握し、改善計画や開拓支援を引き続き行う。
② 税務・金融などの創業当初に必要な指導と共に、創業計画に基づく実施状況を確認しながらフォローアップを行う。
③ 定期的な相談対応で事業計画の進捗状況を把握し、融資利用者に関しては、返済遅延等発生しないように指導を行う。また、補助金等の施策活用事業者に対しては、採択後から事業進捗管理から精算～実績報告等の支援を継続して行う。

(6) 評価

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

○全体的な評価

・今年度もコロナ禍の中で、フォローアップなどが難しい状況であったと考えるが、全ての目標値を超えている。特に、巡回訪問や創業者へのフォローアップは昨年を上回る実績をあげており、大変評価できる。

○具体的意見など

・フォローの際に、必要に応じて補助金の支援や支援や、資金繰り支援など熱心に取り組んでおり評価できる。今後も継続した支援を期待したい。
・コロナ融資や業績悪化に伴い資金繰りが厳しくなる事業者が増えてくることも考えられるため、早期の課題発見なども必要となる可能性も考えられる。

⑤ 需要動向調査に関すること

専門機関が公表している需要動向調査結果と併せて、地域内外消費者の意見やニーズを汲み取った情報を小規模事業者へ提供し、事業計画策定や新商品開発などの新たな需要開拓に役立てることが目的である。

(1) 現状と課題

小規模事業者の多くは、自社の経験や思い込み、自社が作れるものを基準とした商品開発やサービスの提供等を行い、市場とのニーズが合わずに事業成果に繋がらないケースが多いのが現状である。また当会においても、経営革新等の支援の際に専門機関が公表している需要動向情報を収集し、提供するのみであった。

小規模事業者が自ら収集できない情報を当会が収集・分析し、新たな需要の開拓に向けた取組を検討する際には、市場や消費者の意見を考慮したマーケットインの考え方や手法を伝えることが課題である。特に、町内商工業者の8割を占める第三次産業に特化した需要動向調査を進め、町内消費の拡大、交流人口の増加、福岡空港に隣接している立地による販路拡大へ活用することも今後の課題である。

(2) 事業内容

- ① 志免フェア等を利用した志免ブランドに対する需要動向調査
- ② 「し〜麺 vs し〜1 グランプリ」を利用した飲食店に対する需要動向調査
- ③ 専門機関が実施する需要動向調査を利用した情報収集・分析

(3) 目標と実績

項目	平成 30 年 (実績)	令和元年 (実績)	令和 2 年 (実績)	令和 3 年 (実績)	令和 4 年	
					目標	実績
志免フェア等を利用した志免ブランドに対する需要動向調査 (実施回数)	0	1	中止	1	2	中止
上記調査結果、情報提供数 (事業者数)	0	12	0	0	14	0
「し〜麺 vs し〜1 グランプリ」を利用した飲食店に対する需要動向調査 (実施回数)	1	0	中止	中止	1	中止
上記調査結果、情報提供数 (事業者数)	9	0	0	0	15	0
専門機関が実施する需要動向調査を利用した情報収集・分析 (実施回数)	6	3	2	6	1	2

(4) 具体的な取組

<p>① 志免フェア等を利用した志免ブランドに対する需要動向調査 コロナ感染拡大防止により、志免フェアは中止としたため需要動向調査は実施していない。</p> <p>② 「し〜麺 vs し〜1 グランプリ」を利用した飲食店に対する需要動向調査 コロナ感染拡大防止により、し〜麺 vs し〜1 グランプリは中止としたため需要動向調査は実施していない。</p> <p>③ 専門機関が実施する需要動向調査を利用した情報収集・分析 市場情報評価ナビ MieNa を利用して、地域、年齢、性別、世帯等の品目別購買額等を情報提供している。(創業者 1 件、小規模事業者 1 件の合計 2 件)</p>

(5) 改善点

<p>①②共通 令和 4 年度はコロナ感染拡大を考慮してイベントの開催を控えたため、対面式の需要動向調査は実施していない。令和 5 年度はコロナの感染症法上の位置づけが 5 類に移行し、各イベントもコロナ禍以前と同様に通常開催で計画しているため、積極的に調査を実施し、小規模事業者に有益な情報を伝えていきたい。</p> <p>③ 市場情報評価ナビ MieNa は、新規出店に伴う判断材料だけではなく、ニーズに合ったポスティング先の候補や、雇用 (求人) の検討、競合店の有無などにも利用できるため、今後も活用していく。</p>

(6) 評価

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

○全体的な評価

- ・志免フェアや「し～麺 vs し～1 グランプリ」の開催が中止となったことで需要動向調査が実施出来ず、非常に残念な思いであったことは察するところである。評価対象外とした。
- ・上記の代替策として、Shoukou ミニフェスタの開催の工夫が出来たことや、MieNa による情報提供については実施できており評価できる。この点を評価対象とした。

○具体的意見など

- ・今年度の電子商品券での WB アンケートや昨年実施した WEB アンケートなどの経験を生かして、コロナ禍のような事態が発生した時の事業継続力強化策として WEB アンケートなどの代替策の検討も考えられる。地元の企業などから協賛を得るなどの連携も考えられる。
- ・MieNa による情報提供は更に拡張して活用して頂く事を期待する。また、政府統計の e-Stat も情報量が豊富で細かい内容を得ることができるので、こちらの活用もお勧めしたい。

⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

小規模事業者の商品・サービスの提供について、顧客のニーズに沿った需要動向の分析を踏まえ、新たな需要の開拓を図る。

商談会の出展の有無に関係なく、ネット販売システムの構築や公的機関が運営するショッピングサイトの登録支援、ITを活用した販路開拓支援を行う。B to C 支援のみならず B to B 支援による需要開拓も行い、地域内外への販路開拓を希望する小規模事業者には商品企画から販路開拓戦略から出口戦略までの一貫した支援を行う。

(1) 現状と課題

多様な顧客ニーズに対する販路開拓・商圏拡大のためには IT を駆使した販路拡大支援が必要不可欠であるが、コロナ禍の影響により急速な DX 化が進む中、IT リテラシーの格差がビジネスの格差につながりかねないため、IT ツールやノウハウの強化が急務である。

また、小規模事業者は需要の開拓に関して対外的に商品・サービスの PR を行う機会や販促ツール作成が難しいことや、販売チャネルにかかる人脈の不足が課題である。出展会場や商談でのバイヤーや一般消費者への PR 不足で成約に至らないケースが多くあるため、この課題を解決する必要がある。

(2) 事業内容

① 県内外で開催される商談会・展示会および志免フェアへの出展支援
② 販路開拓ツール作成・実行支援
③ SNS やホームページ無料作成ツール等を利用した IT 活用支援
④ ニッポンセレクト.com、よかもん市場等を利用した EC サイト出店支援
⑤ 志免ブランド事業による地域特産品への取組
⑥ 住まいの工事隊発行事業による販路拡大支援

(3) 目標と実績

項目	平成30年 (実績)	令和元年 (実績)	令和2年 (実績)	令和3年 (実績)	令和4年	
					目標	実績
県内外で開催される商談会・展示会および志免フェアへの出展支援(事業者数)	38	31	4	4	15	6
上記商談会での成約件数	34	29	4	4	35	6
上記志免フェアでの全体売上高(単位:千円)	949	544	0	225	500	493
販路開拓ツール作成・実行支援(件数)	9	1	0	4	10	15
SNS やホームページ無料作成ツール等を利用した IT 活用支援(事業者数)	16	2	2	141	15	379
ニッポンセレクト.com、よかもん市場等を利用した EC サイト出店支援(事業者数)	0	0	0	0	5	0
上記 EC サイトでの受注件数	0	0	0	0	10	0
上記 EC サイトでの売上額(単位:円)	0	0	0	0	50,000	0
志免ブランド事業による地域特産品への取組(累計認定者件数)	9	12	12	12	14	12
住まいの工事隊発行事業による販路拡大支援(成約件数)	44	52	49	50	70	43
住まいの工事隊発行事業による支援対象事業者数	24	24	28	26	-	28

(4) 具体的実施内容

- ① 県内外で開催される商談会・展示会および志免フェアへの出展支援
【即売会】
5月志免町アビスパデー・・・2社、売上60,800円
10月ふくおか町村フェア・・・4社、売上432,660円
- ② 販路開拓ツール作成・実行支援
DX・IT化個別支援事業によるITインストラクターと連携したSNS等の個別指導を11社に対して18回実施。また新商品開発や店舗レイアウトに関する個別支援を、4社に対して12回実施した。
なお、既存顧客を見直し販促導線を戦略的に見直せるよう「販路開拓セミナー」を1回開催し、7社に受講いただいた。
- ③ SNSやホームページ無料作成ツール等を利用したIT活用支援
GビズID取得、SNS活用、各種支援金WEB申請、各種ソフト操作支援など、226企業延べ379回の支援を実施した。
なお、販路拡大を目指す企業のうち3社を重点的に個社支援するため、メディアやインフルエンサーを活用した広報活動も実施している。
- ④ ニッポンセレクト.com、よかもん市場等を利用したECサイト出店支援
支援実績なし
- ⑤ 志免ブランド事業による地域特産品への取組
志免ブランド認定委員会を開催していないため、新たな特産品は登録していない。
- ⑥ 住まいの工事隊発行事業による販路拡大支援
住まいの工事隊「広報誌」掲載事業所を募集し、28事業所を掲載した。広報誌は、志免町広報誌12月号へ折込み、住民へ周知した。
商工会に住民からの問合せがあり、商工会が相談内容から適切な広報誌掲載事業者に連絡を取り紹介している。その後のやり取りは、広報誌掲載事業者と住民で行っている。
※広報誌掲載料及び受注工事に対する手数料等は徴収していない。
紹介件数：73件、受注件数：43件(6,044,870円)、未受注：30件

(5) 改善点

- ① 令和4年度はイベントや催事が通常開催に戻り、販促会での売上は好調であった。しかし、予定していたイオン福岡東店での常設販売について、公募したものの希望企業が現れずに成し遂げることができなかった。令和5年度は全国規模の商談会への出展も目指し、小規模事業者の販路開拓支援を行いたい。
- ② 令和4年度は専門家の協力を得て個社支援を充実させた。国のDX推進により小規模事業者がIT力の向上を求めることも増え、事業者の度合いに応じた指導をしている。また、商品開発を目指す者に対しては、専門家の助言のもと販路やパッケージの提案をしている。今後は商談会等も通常開催に戻るため、よりクオリティーの高い支援を行いたい。
- ③ 事業者自身がSNS等を使いこなし、広告宣伝に取り組む事例が多くなっている。また、各種制度の申請にIT対応力は必須となっており、昨年度より指導回数も増えている。職員も常に新しい情報の収集や操作手順を学び、より良い提案が出来るようにしなくてはな

らない。

- ④ 他の魅力あるサイトも多く支援実績を作ることが出来なかったが、個社毎に見合った EC サイトやサービスの提案をしている。
- ⑤ 志免ブランド認定品は一定の目標は達成しているものの、志免ブランドの審査基準の高さや、手軽に購入できる現ブランド認定品の少なさなど、検討する課題は多い。今後も町関係者や有識者を交えた意見交換会を開催し、志免ブランドの今後の展開について協議する。
- ⑥ 長期的に PR 活動を実施した結果、認知度が高い着実な販路支援に結びついている。適宜支援対象事業者の見直しを行い、住まいの工事隊「広報誌」の作成・周知を行い、本事業を継続する。

(6) 評価

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

○全体的な評価

- ・実質的に有効な支援に関しては実施できており評価できる。特に、IT に関する支援については、事業者の様々なニーズに対応しており充実した支援になったと考えられる。

○具体的意見など

- ・コロナ禍であっても、5月志免町アビスパデー、10月ふくおか町村フェアで開催可能なフェアでの実績をあげており、アフターコロナにおいて更なる効果に期待が出来る。
- ・IT 支援に関しては、地元の IT 事業者と連携して支援を行っており、住まいの工事隊の IT バージョンを思わせる。近くの事業者からサポートを受けられるため利用者にとっても充実したサポートとなり良い取り組みと考える。
- ・イオンでの常設販売に応募が無かった点においてはマージンの問題もあり仕方がない面もある。実際、店舗を持たないネット販売事業者などに限られる可能性が考えられるが、イオン側には状況を説明しマージンの見直しに期待したいところである。

II. 地域経済の活性化に資する取組

既存の地場産業の充実と、地場産品の振興に向けた取組を目指した「志免町まち・ひと・しごと創生総合戦略」策定計画に沿い、町や関係団体と連携しながら活性化を図る。

(1) 現状と課題

商業サービス業を中心に、小規模事業者の魅力を最大限に活用し交流人口を増加させ、地域経済の循環を図ることが課題である。そのために、志免町や志免町飲食店組合などの関係団体とも協議を重ねて、地域活性化に取り組んでいく。また地域の問題として提議されている買い物弱者対策や産業人口増加対策にも、地域関係団体と総合的に展開することで解決策を導き出さなければならない。

(2) 事業内容

- ① 志免町との協議による地域活性化への取組
- ② 志免町飲食店組合等との協議による地域活性化への取組

(3) 目標と実績

- ・数値目標なし

(4) 具体的実施内容

- ① 志免町との協議による地域活性化への取組
令和4年4月15日、4月25日および令和5年2月14日に、志免町役場まちの魅力推進課と電子商品券や起業塾を中心とした会議を開催。
- ② 志免町飲食店組合等との協議による地域活性化への取組
令和4年9月27日飲食店組合へ電子商品券発行に伴う周知、及び11月2日インボイス制度に関する情報提供を行った。

(5) 改善点

- ① 持続的・継続的な地域活性化や事業者への様々な支援を行うため、町との協議を重ね、連携強化を図りながら地域活性化に取り組む。
- ② 飲食店を中心とした広報活動やイベントの開催は今後も継続していきたい。

(6) 評価

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

- 全体的な評価
- ・地元の主要産業である飲食店組合や役場との協議を重ね、地域経済活性化へ向けて効果的に取り組んでおり評価できる。

○具体的意見など

- ・今年度は電子商品券の取り組みを行い協力関係もこれまでよりも一層充実したものとなったと考える。
- ・また、インボイスについて、なかなか腰をあげなかった事業者も少なくない状況で、年度末の多忙な時期にかけて、インボイス申請の支援もしっかり対応しており評価できる。
- ・創業塾もセミナーだけでなく個別対応まで実施されており、町との協力のもと、支援の充実が図られている。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

① 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

(1) 現状と課題

経営発達支援事業の目標達成に向け、地域の小規模事業者の経済動向や需要動向、支援ノウハウ等に関して、他の支援機関と情報交換すること等により、新たな需要の開拓を進める基盤の構築を図る。

(2) 事業内容

- ① 町内連携金融機関や日本政策金融公庫等との連携
- ② 福岡地域中小企業支援協議会やよろず支援拠点等の公的機関との連携
- ③ 福岡県商工会連合会や糟屋管内9商工会との連携

(3) 目標と実績

- ・数値目標なし

(4) 具体的な取組

- ・ 福岡地域中小企業支援協議会総会（令和4年4月26日）
- ・ 日本政策金融公庫マル経協議会（令和4年8月30日）
- ・ 福岡地区商工会経営指導員連絡会議（令和4年8月24日、12月21日）
- ・ 3町・商工会合同の起業塾を開催（令和4年8月20日、8月27日、9月3日）、及び起業塾開催に伴う合同会議（令和4年4月25日、8月9日、11月11日）

(5) 改善点

今年度は会議や意見交換会等が例年並みに開催できた。今後も対面はもちろんオンライン会議等も活用し、引き続き支援ノウハウ等の情報交換に努める。

(6) 評価及び見直し案

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 【講評】

○全体的な評価

- ・今年度はコロナ禍の影響はありつつも、各支援機関との連携による意見交換などが従来通り行われ、支援に関する様々な情報の共有を図ることが出来た点は評価できる。

○具体的な意見など

- ・各支援団体との連携や周辺商工会との合同による広域な起業塾は支援を受ける側にとって大変有益であると思われる。
- ・今後も、各支援機関との密な連携が必要になってくると考えられるため、引き続き、意見交換や支援ノウハウなどの情報共有を図っていくことを期待したい。

② 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

経営指導員等の資質向上についての取組みとして、従来の支援能力向上に加え、経営発達支援事業の目標達成が効果的かつ円滑に実施できることを目的とする。経営課題に対応すべく、職員が一丸となって策定支援や定期的なフォローアップができるような支援体制を構築し、持続的発展できるような小規模事業者を育成する。

(2) 事業内容

- ① チームミーティングおよびチームリーダー会議の開催
- ② 職員による内部勉強会の開催
- ③ 各種専門研修や講習会への参加

(3) 目標と実績

- ・数値目標なし

(4) 具体的な取組

- ① 職員間の情報共有や各事業における業務進捗状況等を行うためのチームリーダー会議・チームミーティングを行う。(12回)
- ② 職員向け内部勉強会の開催
【事業者販路支援セミナー】
開催日 令和4年6月10日(金) 職員9名を2班に分け同内容を2回開催
事業者とお客様をつなげる集客導線を一緒に作り伴走支援できるよう、事業者に必要な販促ツールを講習いただいた。
- ③ 関係団体の講習会(研修会)への参加。(オンライン会議等で参加)

(5) 改善点

経営支援資質向上を図るため、定期的な内部勉強会を継続し実施する。

(6) 評価及び見直し案

【評価・検証結果】

A:達成水準と認められる / B:概ね達成水準にある / C:改善が必要である

(7) 講評

○全体的な評価

- ・経営指導員等の資質向上の取組みにおいて、職員間の密な情報共有や勉強会が実施されており評価できる。今後の伴走支援へ更なる期待ができる。

○具体的な意見など

- ・国や県からの様々な施策が増える中で、チームミーティングやリーダー会の実施回数が増え

職員間の情報共有などが密になり資質向上につながっている。

- ・資質向上の研修においても当会で企画した勉強会と関係団体が実施する研修と受講しており資質向上に役立っている。今後は、伴走支援の現場で具体的に生かしていくことを期待したい。