

福岡商工会議所 経営発達支援計画 平成29年度実績と評価について

1. 福岡商工会議所 経営発達支援計画の概要

実施期間：平成28年4月1日～平成31年3月31日

福岡商工会議所は、産業構造、創業特区をはじめとする地域経済政策、支援充実のための取り組み課題を踏まえて小規模事業者振興に取り組む。

福岡市内事業所の半数以上を占める小規模事業者の成長段階に応じた個別具体的できめ細かい継続的支援(伴走型支援)を行うため、地域の経済動向や需要動向などの各種調査や、事業所毎に行う経営状況分析を活用しながら、積極的に経営改善提案を行うとともに事業計画の策定を支援する。計画策定後は、定期的に進捗確認を行うことで、PDCAを意識した経営を先導する。

また、新たな需要の開拓に寄与するため、「食」、「観光」、「ファッション」関連の商談会等を開催し、事業者発掘から商談、フォローアップまで一貫した支援を行い、小規模事業者の売上増加・販路拡大の支援を重点的に行うほか、行政等関係団体と連携した大規模イベントの実施や、商店街を中心とした消費喚起イベント等を支援し、国内消費・インバウンド需要の取り込みと地域経済の活性化を図る。

2. 平成29年度の実施状況および定量評価について

当所で計画した具体的な32の支援項目について、定量目標を設定し支援に取組み、支援実績に対し定量評価を実施。（詳細は4～6ページ参照）

○評価結果

A評価 28項目（目標達成 達成率：100%以上）

B評価 2項目（目標を概ね達成 達成率：80%～99%）

D評価 2項目（目標をほとんど達成することができなかった 達成率：30%未満）

3. 外部有識者による評価と福岡商工会議所における今後の取組みについて

福岡商工会議所で取りまとめた平成29年度の実施状況等に対し、外部有識者による評価会議を開催した。概要は次のとおり。

○日 時 平成30年6月1日（金）10:00～13:00

○場 所 福岡商工会議所5階 第1会議室

○出席者

- 有識者 奥山慎次 氏（中小企業診断士）
 糸山朋輝 氏（中小企業基盤整備機構 地域活性化支援チーフアドバイザー）
 砂子隆志 氏（中小企業基盤整備機構 地域活性化支援チーフアドバイザー）
当 所 常務理事、理事・事務局長、各事業の所管部長

○外部有識者の評価

- ・ 各事業の目標は概ね達成されており、定量的には問題なく推進されている。
- ・ 個別事業者支援分野において事業者への接触度は高く、販路開拓分野における食品や観光関連の商談会では、目標を大幅に上回る支援実績（参加者数、成約数）が上がっており、大変評価できる。他の商工会議所と比較しても質の高い支援をおこなっている。
- ・ 支援メニュー自体は準備され、ハード面も充実しているので、今後は仕組みを工夫して、より一層支援の質を上げていく必要がある。そのために、以下の点に留意して事業を進めること。

〈個別事業で改善を要する点とそれに対する今後の取組み〉

■ 個別事業者支援

- ・ セミナーや講習会について、会議所が行いたい企画ではなく、事業者が必要とされる、魅力あるプログラムになっているかを意識すること。

⇒（今後の取組み）

- ・ 今年度の企画にあたっては、昨年度のアナケート等も参考に事業者ニーズを踏まえ、担当講師と協議のうえ、カリキュラム、開催方法を決定。

■ 販路開拓・マッチング支援

- ・ 商談会について、事業者の情報発信やプレゼン能力を高めるようなプロセス支援の取組みを一層進めること。
- ・ ネット販売支援について、事業者に対しネット活用の目的（売上アップの販売ツール、単なるウェブマーケティング等）の明確化のアドバイスが必要。また、ネット活用の目的に合わせて、支援方法の再検討が必要である。
- ・ マッチング支援について、支援ニーズが高い業種（外食産業等）を絞り込んだデータベース化が必要。また、商談会も含めた支援方法の再検討が必要である。
- ・ 観光商談会について、インバウンドを意識し、商材を地域単位でまとめて売り込むことが効果的である。

⇒（今後の取組み）

- ・ 商談会については、事前の対策セミナーだけでなく、バイヤーの参加目的に合わせた個別指導を実施し、商談内容のレベルアップと成約数の増加に繋げていく。商談への同席支援も引き続き行い、商談の前後でバイヤー・セラー双方へのヒアリングを徹底し次の企画へ反映させていく。
- ・ ネット販売支援については、ネット活用目的の明確化のアドバイスを徹底。SEO対策の専門家を拡充するなど、活用の目的に応じた支援の充実に取り組む。

- ・ マッチング支援については、支援ニーズの高い業種を選別しデータベースの充実を図り、個々の取引先の紹介のほか、ニーズにマッチした商談会の案内に取り組む。
- ・ 観光商談会については、出展者をエリアごとにグルーピングし、海外バイヤーに対して地域単位での売り込みを強化する。
また、各地会議所やDMOと連携してルートづくりを行い、来年1月に開催する商談会の前後にFAMトリップを実施する。

■ 地域活性化支援

- ・ 食やファッション関連等各種イベントの出展にあわせて新商品を開発するなど、副次的目標を掲げることの検討も必要である。
- ・ 食のイベントは、肉、日本酒など商材を絞り込むことで集客増が見込める。開催場所や規模感も再検討の余地がある。

⇒ (今後の取組み)

- ・ 新たな商品開発や売り方を副次的な目標として掲げ、包材、デザイン、モノづくりなど関連する企業とのマッチングを7月以降に開始。あわせて食についてのマッチングサイトを構築する。
- ・ 食のイベントは、他のイベントと連携した開催や地域の商店街にスポットを当てた企画の検討など、内容の練り直しを行う。来場者のニーズに合った商品構成となるようバイヤー・出展者との打合せをきめ細やかに実施する。

■ その他、計画全般に関すること等

- ・ 経営指導員の資質向上について、専門家との同席支援や勉強会の開催など、専門家のレベル感を体験できる環境をもっと有効に活用し、知識を実際の支援に「つなげる力」にしていくこと。
- ・ 全般的に、PDCAに関して検討が必要。事業者と向き合う「組織的取組み」を仕組み化するとともに、専門家をはじめとした外部の目線を取り入れ、修正しつつ進めていく工夫をすること。
- ・ それぞれの支援事業の効果を高めるため、関係部署間の連携を強化し、各事業を有機的に連携させること（ヨコ展開を意識すること）。
- ・ 「顔の見える支援」に向けた会員マネジメントがどうすれば可能となるのかについて、全所的に考え方から整理し、検討すること。

⇒ (今後の取組み)

- ・ 専門家による窓口相談や派遣相談に際し、同席支援を定例化するとともに、経営革新計画策定支援に関するOJT研修も実施し、経営指導員の資質向上を図る。
- ・ 会議所全体として事業者と向き合うため、今年度より全グループ長参加の会議を定例で開催し、事業の進捗状況や課題を共有して次のアクションに繋げている。
- ・ 外部の目線については、福岡市との意見交換を行うほか、各部会や会員からも広く意見を聴く機会を設けるとともに、当計画の評価員からも適宜アドバイスを受ける。
- ・ 会員マネジメントについては、全所で当所サービス等の利用実績を随時データベース化し、個々の事業者のニーズを意識して情報やサービス提供に取り組んでいく。

参考：平成 29 年度の実施状況および定量評価について（詳細）

【評価基準（＝中企庁基準）】

- A：目標を達成することができた。（100%以上）
 B：目標を概ね達成することができた。（80%～99%）
 C：目標を半分程度しか達成することができなかった。（30%～79%）
 D：目標をほとんど達成することができなかった。（30%未満）
 E：未実施

I. 経営発達支援事業

1. 地域の経済動向調査に関する事

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
経営動向調査（回数）	4	4	A	4	4
特別調査（回数）	4	4	A	4	7
経営指導員による聞き取り調査（取纏回数）	12	12	A	12	12

2. 経営状況の分析に関する事

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
訪問件数（軒数）	8,000	9,205	A	8,000	8,684
セミナー参加人数	60	184	A	60	410
経営分析件数	300	328	A	270	227

3-1. 事業計画策定支援に関する事（事業者）

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
経営革新等セミナー開催回数	5	5	A	5	6
経営革新等セミナー参加人数	50	100	A	50	145
事業計画策定支援件数	200	244	A	170	184

3-2. 事業計画策定支援に関する事（創業・事業承継）

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
対象先掘起しセミナー開催回数	6	18	A	5	9
セミナー参加人数	450	625	A	420	495
福岡起業塾開催回数	3	3	A	3	3
創業計画書作成件数（福岡起業塾分）	60	71	A	60	63
事業承継支援者数	130	244	A	130	220

4-1. 事業計画策定後の実施支援に関すること（事業者）

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
事業計画フォローアップ支援者数	200	221	A	170	132

4-2. 事業計画策定後の実施支援に関すること（創業・事業承継）

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
創業支援者数（福岡起業塾卒塾生）	60	74	A	60	71
創業支援者数（創業融資採択者）	70	81	A	50	51

5. 需要動向調査に関すること

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
バイヤーに対する事前アンケート調査数	200	204	A	190	195
バイヤーに対する事後アンケート調査数 （ ）内は小規模事業者商談分	1,300 (430)	1,338 (803)	A (A)	1,250 (413)	1,352 (413)

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

項 目	29 年度			28 年度	
	目標	実績	評価	目標	実績
食品・飲食関連事業者を対象とした商談会					
・商談会開催数（年間、BtoC 開催分除く）	23	43	A	22	34
・参加企業数（年間、BtoC 開催分除く）	277	803	A	272	676
・商談成約数（年間）	75	374	A	72	131
観光関連事業者を対象とした商談会					
・商談会開催数	1	1	A	1	1
・参加企業数（年間）	20	22	A	19	18
・商談成約数（年間）	20	43	A	19	9
ビジネスマッチング支援 （マッチング情報提供数）	100	13	D	100	28
ネット販売を通じた販路開拓支援 （ネット販売情報提供者数）	50	7	D	50	37

II. 地域経済の活性化に資する取組

地域経済の活性化に資する取組

項 目		29 年度			28 年度	
		目標	実績	評価	目標	実績
イベント開催数		5	5	A	5	5
出展者数	②③④⑤⑥	600	796	A	535	655
来場者数	①②④⑤⑥	240 万	239 万	B	215 万	204 万
①博多どんたく港まつり 来場者数		200 万	220 万	A	210 万	200 万
②Faco 出展者数		15	10	B	15	15
②Faco 来場者数		7,500	7,562	A	7,500	7,524
③ファッションウィーク 出展者数		437	450	A	300	432
③ファッションウィーク 来場者数		52.5 万	54 万	A	14 万	13.4 万
④博多うまかもん市 出展者数		70	63	B	70	56
④博多うまかもん市 来場者数		3.3 万	3.4 万	A	4 万	3 万
⑤食の都ふくおか 出展者数		※フードエキスポのプレ事業として2回開催し、屋外イベントの開催ノウハウの蓄積が進み、一定の成果が得られたため廃止				
⑤食の都ふくおか 来場者数						
⑥Food EXPO kyushu 出店者数		230	273	A	150	152
⑥Food EXPO kyushu 来場者数		14.5 万	14.9 万	A	5,000	4,310
商品券発行支援団体数		24 団体	22 団体	B	23 団体	23 団体
食べ飲み歩き支援団体数		10 団体	12 団体	A	10 団体	11 団体

※ 「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」については、数値目標を定めていないため、定量評価は実施なし。