

# 平成29年度久留米商工会議所経営発達支援計画 実績と評価について

## 1. 久留米商工会議所 経営発達支援計画の概要

実施期間：平成29年4月1日～平成34年3月31日

現在、久留米商工会議所では「小さな企業の大きな元気～行動する商工会議所～」をスローガンに掲げて地域経済の発展のための事業を行っている。久留米市および久留米商工会議所管内地域の現状と課題を踏まえ、地域経済の将来に向けた更なる活性化のためには小規模事業者の持続的な発展が必要不可欠である。当所では小規模事業者の『気づき、学び、強みを磨き、元気に行動し自立』することを中長期的な活動ビジョンとして掲げた。

管内の小規模事業者の中長期的な振興のあり方を踏まえ、本経営発達支援計画において小規模事業者自らの持続的な経営と自立化を支援する“個社支援”と、小規模事業者の持続的経営が行われるための地域経済全体の活性化を図る“面的支援”を行う。

### 【評価基準（中小企業庁）】

- 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できなかった（30%未満）
- E：未実施

## 2. 平成29年度事業の実施状況等

### I. 経営発達支援事業の内容

#### 1. 地域の経済動向調査に関すること

地区内の小規模事業者等の経営の持続的発展と自立化に資するため、「地場企業の景況調査」「経営指導員等による地域業界動向調査」を実施し、地域内の小規模事業者等の経済動向に関する情報収集、整理、分析、及び情報提供を行う。

#### 【地場企業景況調査】

四半期毎に年4回、任意抽出した600社を対象に郵送によるアンケート調査を実施した。(建設業、製造業、卸売業、小売業、サービス業 各120社ずつ)

分析を行った時期（四半期に一回）に応じてレポートを作成し、経営指導員等に配布するとともに、久留米商工会議所会報、久留米商工会議所ホームページ、久留米市メルマガ等でも四半期に一回、掲載し情報提供を行った。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
地場企業景況調査 実施回数	4	4	A	4	4	4	4
回収率	40%	28.9%	C	41%	42%	43%	44%

**【地域業界動向調査】**

経営指導員等による巡回、窓口相談時に地域業界の経済動向を直接聴き取り等により調査を行い、地場シンクタンクである株式会社ちくぎん地域経済研究所に分析を委託し、地域経済動向調査を加味し業種毎にレポートを作成した。作成したレポートは当所ホームページに掲載し、より多くの方が閲覧して地域の現状を把握していただくとともに、自社の事業計画策定の際の地域の現状分析等に活用した。また、本調査結果は西日本新聞朝刊筑後版でも掲載された。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
地域業界動向調査 レポート作成回数	4	5	A	4	4	4	4
地域業界動向調査 企業数	125	125	A	125	125	125	125

**2. 経営状況の分析に関すること**

事業計画を策定するためには、まずは自社の現状の把握と分析を行うことの重要性を理解いただき、小規模事業者に対して経営分析の知識の習得やその必要性を啓発するため、経営分析に関するセミナーを開催する。専門的な課題が生じた場合は、当所が実施する中小企業診断士等の専門家派遣の実施にて課題の解決を図る。

**【経営状況分析セミナー】**

講師に中小企業診断士を招き、経営状況分析に関するセミナーを3回実施した。それぞれの回で経営分析の必要性を啓発し、その後の事業計画の策定に繋げることができた。テーマ①「わかりやすい！決算書から見えてくる 経営状況分析セミナー」、②「決算書を経営に活かす！やさしい経営状況分析セミナー」、③「決算書は会社の成績表 かんたん経営状況分析セミナー」

**【経営状況分析の実施】**

経営指導員による巡回・窓口相談時の対応や、経営革新計画書作成相談、小規模事業者持続化補助金計画書作成相談、経営力向上計画作成相談、日本政策金融公庫マル経資金借入相談対応などの状況において小規模事業者の経営状況の分析を行い、事業計画書の策定に繋げた。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
経営状況分析セミナー 回数	3	3	A	3	4	4	4
セミナー参加者数	50	68	A	55	60	65	70
経営状況分析件数	130	162	A	140	150	160	170

### 3. 事業計画の策定支援に関すること

経営状況に関する分析を行った結果を踏まえ、外部の支援機関や中小企業診断士等の専門家とも連携しながら小規模事業者の持続的な発展や自立を支援するため、経営改善等の提案を積極的に行い、事業計画策定支援を行う。

#### 【事業計画策定等支援セミナー】

自社の経営状況分析を行った上での自社の事業計画策定の為のセミナーをテーマ別・支援段階別に開催した。(経営革新策定2回、経営力向上計画策定2回、ものづくり補助金申請に向けての事業計画策定1回)

#### 【事業計画策定】

経営指導員による巡回・窓口相談時の対応や、経営革新計画書作成相談、小規模事業者持続化補助金計画書作成相談、経営力向上計画作成相談、日本政策金融公庫マル経資金借入相談対応などの状況において小規模事業者の経営状況の分析を行い、引き続き事業計画書の策定を支援した。必要と判断した18件については中小企業診断士等の相談事業を活用して、より実現性の高い事業計画策定に努めた。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
事業計画策定等支援セミナー回数	8	5	C	9	10	11	12
セミナー参加者数	120	65	C	135	150	165	180
事業計画策定事業者数	50	52	A	60	70	80	90

### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画の策定を行った小規模事業者が自ら事業の進捗状況の管理や、計画がうまく進んでいない場合には検証し修正(PDCA)を行い、自立した経営を行えるようになることを目標に、経営指導員等が伴走の支援を行う。

#### 【事業計画策定後の支援】

事業計画の策定を行った小規模事業者に対し、経営指導員等が定期的に進捗状況の確認を行った。計画通りに進んでいない場合は課題の把握、課題の解決方法についてアドバイスをを行い、各種施策の情報提供や活用提案等、それぞれの課題の内容・段階に応じた必要な支援を行った。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
事業計画策定後の支援事業者数	50	52	A	60	70	80	90

## 5. 需要動向調査に関すること

小規模事業者が市場の動向やトレンドを意識し、買い手（一般消費者・バイヤー）のニーズに沿った顧客視点でのマーケットインの発想で商品開発や販路開拓を行うための需要動向調査を実施し、有効に活用して売上増に繋げるための事業を実施する。

### 【ちくごバイヤービジネスマッチング会（求評会）での需要動向調査】

当所が主催するバイヤー求評会開催前において、買い手側であるバイヤー（大手百貨店等流通業者等）から、バイヤー側の求める商談希望品目や売れ筋商品等のニーズ情報を調査し、売り手側の事業者に提供し、商談のミスマッチを防いだ。事前ニーズ調査は当所ホームページにも掲載し、求評会参加者以外にも情報提供を行った。

求評会後にはバイヤーに対して商品への求評結果をヒアリングする際に、「消費者ニーズとのズレの有無」「商品の差別優位性」「デザインのトレンド」「販売価格帯」「商品の内容量や数量」等の項目を調査し、回答結果を支援対象者に提供した。

### 【消費者モニター調査会 in 久留米】

小規模事業者が新商品を開発する際、大企業のように自社単独でモニター調査などを行うことは資金的にも物理的にも困難であるため、これらの小規模事業者の商品を一堂に会し、消費者モニターによる「消費者モニター調査会 in 久留米」を実施した。今回、久留米市立久留米商業高等学校と連携し、消費者モニターには1年生の生徒が行った。本来の調査目的である消費者の意見を聞くこと以外に、モニター自身の職業観を高めることや地域で活躍する企業のPRも行うことができた。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
バイヤー求評会前後での需要動向調査	各1回	各1回	A	各1回	各1回	各1回	各1回
需要動向調査バイヤー数	20	19	B	23	25	25	25
需要動向調査対象事業者数	80	84	A	85	90	90	90
消費者モニター調査会 in 久留米開催数	1	1	A	1	1	1	1
消費者モニター調査会参加企業数	30	19	C	30	30	30	30
消費者モニター調査会参加モニター数	100	169	A	100	100	100	100

## 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

小規模事業者の中には、自社商品の新たな販路開拓方法がわからず悩んでいるという現状があるため、当所では自社の商品を求評・商談する機会を積極的に設け、さらに成約率を高めるよう経営指導員等がきめ細やかな伴走支援を行う。

### 【ちくごバイヤービジネスマッチング会（求評会）の開催】

福岡県南地域6会議所（大牟田商工会議所、八女商工会議所、柳川商工会議所、大川商工会議所、筑後商工会議所、朝倉商工会議所）と5金融機関（株筑邦銀行、筑後信用金庫、大牟田柳川信用金庫、大川信用金庫、福岡県南部信用組合）と連携し、福岡県南地域中小企業支援プラットフォームを構成し「ちくごバイヤービジネスマッチング会（求評会）」を開催。開催前には成約率を高めるための事前セミナーを行い、商談時にはFCPシート等を作成して成約率を高めるよう参加者に対する支援を行った。また、会場内に海外ビジネス展開相談ブースやデザインの専門家相談ブース等を中小企業基盤整備機構等と連携しながら設置し、小規模事業者等の課題の解決を支援した。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
バイヤー求評会開催数	1	1	A	1	1	1	1
求評会販路開拓支援事業者数	80	84	A	85	90	90	90
成約・成約見込数 (2ヶ月経過後)	45	44	B	50	55	60	65

### 【メイドイン久留米展の開催】

事業計画の策定支援時に需要の開拓について課題を有する小規模事業者を対象に、展示商談会会場に「メイドイン久留米展」コーナーとして4回出展し、これらの企業をブース内に集めて合同出展という形でPRを図りながら販路開拓支援を行った。

《出展実績》「第4回しんきん合同商談会（福岡市）：4社出展」、「第13回地方銀行フードセレクション（東京）：4社出展」、「2017新価値創造展（東京）：4社出展」、「スーパーマーケットトレードショー2018（千葉）：4社出展」

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
メイドイン久留米展出展回数	2	4	A	2	2	2	2
販路開拓支援事業者数	8	12	A	9	9	10	10
成約・成約見込数 (2ヶ月経過後)	15	36	A	20	20	22	22

### 【個別商談会の開催】

事業計画の策定支援時に需要の開拓について課題を有する小規模事業者を対象に、百貨店やスーパー等のバイヤーを招聘し個別商談会を開催した。商談には経営指導員等が同席し、バイヤーが求めている提案内容を参加した小規模事業者等に的確にアドバイスし、また、商談時にはFCPシート等を作成して成約率を高めるよう参加者に対する支援を行った。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
個別商談会開催回数	2	1	C	2	2	2	2
販路開拓支援事業者数	15	7	C	15	16	16	17
成約・成約見込数 (2ヶ月経過後)	4	5	A	4	5	5	6

## II. 地域経済の活性化に資する取組み

まちの賑わいや活力の創造を図るため、多様なまちづくり機関との連携・連動をより高めながら、地域経済の活性化事業に取り組む。

### 【オール久留米で盛り上げ隊「くるめ楽衆国まつり」の開催】

久留米シティプラザが生み出す集客効果を活かすべく、街づくりに取り組むNPO法人・市民団体等で構成する「オール久留米で盛り上げ隊実行委員会」を組織し、小規模事業者や生産者等、地域が持つ強みや魅力を多様に発信する「くるめ楽衆国まつり」を開催した。

### 【街元氣プロジェクト「まちゼミ」の開催】

平成25年度より取り組みを開始した、中心商店街の元氣な商業者を“結び・繋ぐ”「まちゼミ」は個店および集団の情報発信力、商品・サービスの魅力向上を目的に実施。お店と顧客をつなぐコミュニケーション事業として「新規の来店者」を増やし、「顧客化」や「顧客のロイヤルカスタマー化」を図ることにより、商業の活性化と形骸化しつつある商店街コミュニティの再生が実現している。

### 【プレミアム商品券事業】

消費需要を喚起し、個人消費の拡大によって地域商業の活性化を図ることを目的にプレミアム商品券事業に取り組むと共に、地元での購買を促進する「久留米Buy」運動を展開した。

### 【地域資源活用事業の開催】

多様な地域資源を活かし、地域活性化のためのイベントやプロモーション活動と共に、ブランディング強化や日常的な集客に結び付く商品化や観光プログラム開発に取り組んだ。

《実施事業》「くるめ楽衆国まつり」「焼きとり日本一フェスタ」、「とんこつラーメン誕生祭」、「2017ワールドちゃんぽんクラシック in 久留米」、「筑後Sakeフェスタ」（台風のため中止）、「久留米ま

ち旅博覧会」、「水天宮ライトアップコンサート」

**【歓交地久留米ツーリズム事業】**

「まちの営み」（文化・地域資源・コミュニティ）を観光の柱として位置づけ、久留米の魅力を結集したツーリズム事業を展開し、時間消費型観光プログラム・商品の開発に取り組んだ。

項目	29年度			30年度	31年度	32年度	33年度
	目標	実績	評価	目標	目標	目標	目標
イベント開催回数	6	7	A	5	5	5	5
イベント来場者数	25万人	27.4万人	A	22万人	22万人	22万人	22万人
まちゼミ開催ゼミ数	180	288	A	190	200	220	240
まちゼミ参加者数	2,800	4,000	A	3,000	3,100	3,300	3,800
プレミアム商品券 販売額	10億円	10億円	A	10億円	10億円	10億円	10億円
プレミアム商品券 取扱店登録数	750	718	B	760	760	765	770
観光マッチング 参加事業所数	35	29	B	35	40	40	40

**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み**

**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**

小規模事業者への支援のため各地商工会議所やその他支援機関と各種研修会やセミナー等を開催し、情報交換を行う。今後はさらに連携を強化し、小規模事業者に対して包括的な支援を実施する。

**【実施した連携事業・情報交換等】**

- ・日本商工会議所および福岡県商工会議所連合会主催の階層別・テーマ別の各種研修会へ参加し、商工会議所間での支援ノウハウの共有や情報交換を行った。（年間のべ20回程度参加）
- ・西日本地域での先進的な取り組みを行っている商工会議所・商工会の経営指導員等を集めた勉強会を開催し、支援事例の発表を行った。（久留米にて開催）
- ・福岡県南部地域の7商工会議所及び5金融機関で構成する「福岡県南地域中小企業支援プラットフォーム」での連絡会議において、個社支援・面的支援の情報交換を行った。（4回開催）
- ・日本政策金融公庫久留米支店及び福岡県信用保証協会久留米支所で開催される連絡会議や勉強会において各金融機関の金融支援メニューや各種セミナー、商談会事業等の開催状況・開催内容について情報交換を行った。（2回開催）
- ・その他の支援機関（中小企業基盤整備機構、久留米リサーチパーク、福岡県生物食品研究所、福岡アジアビジネスセンター、JETRO福岡、福岡県中小企業再生支援協議会、福岡県事業引継ぎ支援セ

ンター、福岡県よろず支援拠点、福岡県中小企業振興センター等)と積極的に情報交換を行い、小規模事業者の課題に応じてタイムリーに適切な情報の提供を行った。

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営発達支援計画を実効あるものにしていくために、経営指導員等の「知識レベル・意識レベルの向上」、「伴走支援のスキルアップ・ノウハウの蓄積」は必要不可欠であるため、全職員を対象に中長期的な視点で個々の職員のキャリア形成を計画的に積み重ねていくことにより、組織全体の支援能力の向上を図っていく。

### **【実施した事業】**

・中小企業基盤整備機構のコーディネーターを講師に招き、全職員を対象に事業計画作成支援研修を開催した(基礎編、実践編 各1回)。研修では若手の職員とベテランの経営指導員を組み合わせたグループ演習を行い、「知識、情報、ノウハウ」の共有化を図った。

※「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み」については数値目標を定めていないため定量評価の実施表記は無し。