

事業評価委員会提出 令和7年度 経営発達支援計画 PDCA 事業評価シート

■地域の経済動向調査

(評価委員名 _____ : 評価 A ・ B ・ C ・ D ・ E)

※いずれかに○をつけてください。Aが高評価の5段階

【計画内容及び目標】

- ・ 目標：詳細な景気動向の分析を行い個社支援に繋げる

■地域の経済動向調査分析（情報提供随時）

- ・ 福岡県の経済動向調査（統計情報）（情報提供随時）
- ・ Mie-Na（市場情報評価ナビ）（情報提供随時）
- ・ ふくおかデータウェブ（情報提供随時）

■景気動向分析（情報提供随時）

- ・ 全国連・日本政策金融公庫・（遠賀郡含む県内指導員）景気動向調査

■調査結果提供

- ・ 地域の経済動向調査分析（商工会サイトにて随時公表）
- ・ 景気動向分析（商工会サイトにて随時公表）

【実施内容・結果】

■地域の経済動向分析及び公表

- ・ 令和8年3月実施予定：RESASによる分析・HP公表（1回）

■調査結果提供

- ・ 事業計画策定時、経営分析の際に個者へ提供
- ・ 経営相談時、必要に応じて全国・福岡県の経済動向について説明

■地域の景気動向分析の公表

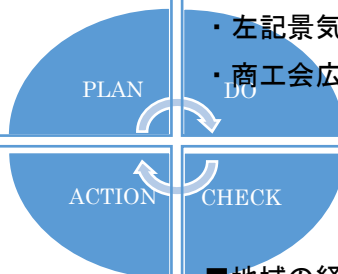
- ・ 左記景気動向について、水巻町商工会公式サイトにて公表（随時）
- ・ 商工会広報誌「チャレンジ水巻」にて会員に広報

【課題・改善内容】

- 小規模事業者の事業計画や事業展開にとって、直接的な支援になるかどうか分からないが経済動向分析・景気動向分析は公表している。調査自体が支援する個者の事業規模に対して広域かつ具体的に反映する内容ではないため、支援する側が対象者に調査結果を適応させて支援する必要がある、かなりハードルが高いのが実情である。

【成果】

- 地域の経済動向分析及び公表は年度末実施予定
- 全国及び福岡県の景気動向分析を商工会サイトに掲載
- 景気動向調査分析を商工会サイトに掲載
 - ・ 1年間調査を継続し公表行った。
- 令和7年度の個者支援については、小規模事業者持続化補助金等、小規模向けの補助金の公募が少なく、事業計画策定も少なかったため支援は限定的。

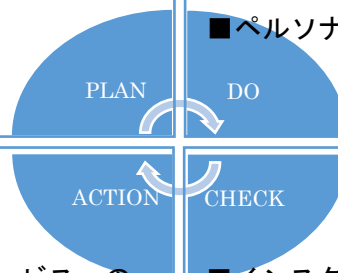


■需要動向調査

(評価委員名 _____ : 評価 A ・ B ・ C ・ D ・ E)

※いずれかに○をつけてください。Aが高評価の5段階

【計画内容及び目標】 ・ 目標：マーケットインの売れる商品サービスの開発支援 ■新商品・新サービス開発の調査 (水巻町周遊拠点施設アンテナショップ等での試食・アンケート実施) ・ 調査対象事業者数：2者(サンプル数、来店者50人) ■テストマーケティングの実施支援(クラウドファンディング活用) ・ 調査対象事業者数：2者 ■ペルソナ対象アンケート調査(ペーパー・SNS活用) ・ 調査対象事業者数：2者(サンプル数、来店者各10人)	【実施内容・結果】 ■インスタ動画制作 SNS 投稿により実施 実施事業者 8者 ■DOCORE ふくおかショップ専門家による市場調査・アドバイス/1者 ■クラウドファンディングを活用した調査 0件(現状なし) ■ペルソナ対象調査 0件
【改善内容】 ■インスタ動画制作 SNS 投稿の広告反応により、商品・サービスへの好感度及びニーズについて調査を行ったが、反応した方々のターゲットデータについてのフィードバックをまだ行っていない。支援対象の事業者にはフィードバックし、販売促進及び新たな商品開発にどのようなにつなげていくか、またそれを踏まえてどのような支援が必要か検証し随時実施していく。	【成果】 ■インスタ動画制作 SNS 投稿により商品・サービスへの好感度及びニーズについての調査実施 実施事業者 8者 ■DOCORE ふくおかショップ専門家による市場調査・アドバイス/1者 ・ 内容：商品評価：DOCORE テストマーケティング時の消費者アンケートのフィードバック

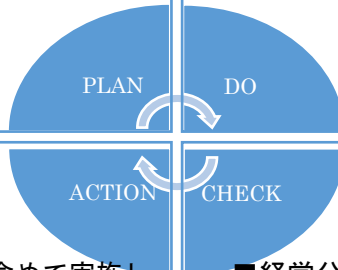


■経営状況の分析支援

(評価委員名 _____ : 評価 A ・ B ・ C ・ D ・ E)

※いずれかに○をつけてください。A が高評価の 5 段階

【計画内容及び目標】 ・ 目標：分析結果を事業所にフィードバックし、課題解決に向けた事業計画の策定に繋げる ■経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催、年 1 回） ・ 参加者数：10 者 ■意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者を選択し経営分析（財務分析・非財務分析の双方を行う） ・ 事業者数：40 者	【実施内容・結果】 ■経営分析セミナー開催（1 回） ・ AI 活用仕事術セミナー「AI が完全サポート！簡単・便利な事業計画作成の方法をお伝えします」 ・ 開催日：令和 7 年 10 月 29 日（水）19 時～21 時 ・ 参加数：7 者 ■経営分析実施事業者数 ・ 経営革新計画・創業計画・持続化補助金等の事業計画作成の際に、専門家・経営指導員による分析等実施 34 者
【課題・改善内容】 ■経営分析セミナーは事業計画策定セミナーのコンテンツに含めて実施しているが、参加者目標 10 名に対して実績 7 者と目標に達しなかったが、昨年度より参加者は増加した。セミナーでは市場分析・財務分析等のために Gemini 等 AI ツール活用・コマンドの使い方を学んだ。 ■令和 7 年度の経営分析実施は、補助金等申請のための事業計画策定のための経営分析は少なかったが融資にかかる財務分析・指導が多く目標 40 者には達しなかったが実施 34 者と昨年度より増加した。ただ、BS 作成を行っている小規模事業者が絶対数として少なく、財務分析の効果は薄いのが課題である。	【成果】 ■経営分析実施事業者数 34 者 ・ 事業計画作成時の分析等実施 13 者 - 経営革新計画 1 者 - 創業計画 6 者 - 持続化補助金等計画 6 者 ・ 経営改善計画策定時の分析等実施 21 者 - マル経等融資斡旋時 20 者 - マル経フォローアップ時 1 者



■事業計画策定支援

(評価委員名 : 評価 A・B・C・D・E)

※いずれかに○をつけてください。Aが高評価の5段階

【計画内容及び目標】

- ・ 目標：20 事業者の支援（創業・事業承継計画等含む）
売上増加 3 者、 3%以上利益増加 3 者
- ・ 対象：DX 活用に課題がある又は興味のある事業者
- DX 推進セミナーの実施：年 2 回
- ・ 参加者数：10～20 者以内（実務型のセミナーのため 20 者までの募集）
- 事業計画作成セミナー：年 1 回
- ・ 参加者数：10 者（伴走支援型のセミナーとするため）
- ・ 支援内容：DX 推進にかかるセミナーを事業計画セミナーの前に開催し、DX 技術活用を含め実現性の高い事業計画策定を支援
- ・ おんが創業支援協議会、事業承継引継ぎ支援センターとの連携

【実施内容・結果】

- （1）DX 推進等の取り組み（セミナー・講習会の開催）
■テーマ「あなたの会社をサポートする“AI 社員の作り方”セミナー」
(1) 日程 令和 7 年 9 月 25 日（木）（昼：14 時～、夜：19 時～ 計 2 回開催）
(2) 出席 ①昼の部：10 名、②夜の部：4 名
(3) 内容 昨年度から継続実施している生成 AI「Gemini」を活用した販促に効果的な使用例の紹介・画像編集、「NotebookLM」の活用による事業所 PR について講義。
- （2）事業計画策定セミナー
■テーマ「AI 活用仕事術セミナー（AI が完全サポート！
簡単・便利な事業計画作成の方法をお伝えします）」
(1) 日程 令和 7 年 10 月 29 日（水）19 時～21 などの時
(2) 出席 7 名
(3) 内容 AI ツールを効果的に活用していくことで、事業計画の作成に必要な情報を小規模事業者でも工夫次第で身近にすることができる「NotebookLM」などをひとつのテーマとして講義。

PLAN

DO

ACTION

CHECK

- 事業者にもたらされた成果については、複合的な支援の結果と考えられるため、別紙「令和 7 年度伴走型小規模事業者支援推進事業支援事業者の定量的効果（一部抜粋）」にまとめて掲載する。

【課題・改善内容】

- 生成 AI が進歩し小規模事業者でも活用できるようになってきたため DX 推進セミナーとして令和 7 年度も継続して生成 AI 活用による販促マーケティング実務及び事業計画策定セミナーを開催した。生成 AI 活用が浸透していることもあり前年なみの参加があり好評だった。生成 AI 活用事業計画策定についても事業評価委員のアドバイスを参考にした結果、目標の参加人数にはいかなかったが受講者は増加した。今後はさらに工夫をし参加者数及び内容のブラッシュアップを図りたい。

【成果】

- 経営計画策定・施策実施に繋がった者（事業計画策定 48 者）

- ・ 経営革新計画策定支援 1 者、うち計画策定 0 者（うち承認 0 件）
 - ・ 持続化事業計画策定支援 10 者、（うち計画策定 9 者、採択 2 件、申請中 6 件）
 - ・ その他補助金計画策定支援 0 者、うち計画策定 0 者（うち採択 0 件）
 - ・ 事業承継計画策定支援 0 者、うち計画策定 0 者（補助金採択 0 件）
 - ・ 創業計画策定支援 16 者、うち計画策定 6 者（うち創業 7 件）
 - ・ 経営改善計画策定支援 21 者、うちマル経申込 20 者（1 者重複 19 者）
- 上記事業計画に係る支援は専門家が指導員同伴若しくは経営指導員により行い、計画策定支援時に SWOT 分析・市場分析ツール（Mie-na）による需要動向分析等を用い情報提供を行った。

■事業計画策定後の実施支援（フォローアップ支援）

（評価委員名 _____：評価 A・B・C・D・E）

※いずれかに○をつけてください。Aが高評価の5段階

【計画内容及び目標】

■フォローアップ個別相談の実施

- ・対象：経営計画策定後のフォローアップ希望者、及び販路開拓・集客等について支援を希望する事業者等。
- ・目標：20者の支援、延べ70回、売上増加事業者数4者、利益率3%以上増加事業者数4者

■事業実施

- ・策定した計画が着実に実行されている定期的かつ継続的にフォローアップを行う。進捗状況等に応じて頻度は分ける。
2ヵ月に1回（5者）、四半期に1回（5者）、年2回（10者）
- ・事業計画との間にズレが生じていると判断した場合には専門家の派遣やフォローアップ頻度の変更を行う。

PLAN

【実施内容・結果】

- (1) 日程 令和7年9月25日（木）～令和8年1月20日（火）の間の延べ13日間
(9/25、9/26、10/2、10/20、10/22、10/29、11/17、12/3、12/5、12/11、1/13、1/19、1/20)
- (2) 事業者数 延べ23者（実数8者）
- (3) 内容 販路開拓 DX 活用支援 8者 上記経営計画に係る支援を各種専門家（ICT活用実務コンサルタント）が経営指導員及び経営支援員同伴のもと行った。

■事業計画策定後のフォローアップ事業者： 34者 47回（平均1.4回/者）

（経営指導員の巡回・窓口フォローアップ数）

・事業計画策定等フォローアップ事業者： 15者：回数 26回

・マル経実施フォローアップ事業者数： 19者：回数 21回

CHECK

【課題・改善内容】

■フォローアップ対象事業者 34者、延べ47回とフォローアップ数が

十分ではなかった。事業実施が実質年末・年初の月となったため、現在のフォローアップ数は少ないが今後随時フォローアップ支援を行っていく。

■今年度も事業計画策定後の実行支援の柱としてDX推進支援に重点を置き、SNSツールを活用した販路開拓やSNSと生成AIの連携による販売促進に関する支援などニーズの高い支援を中心に実施を行った。また、SNS上でのPR強化のため、インスタ動画の作成による情報発信に向けたマーケット分析やターゲット顧客の選定等について、専門家等と連携した支援も実施した。

■次年度に向けた課題としては、再度より効果的な伴走支援のあり方について検証する必要がある。

ACTION

【成果】

■事業計画策定後のフォローアップ支援成果

■上記の事業計画策定フォローアップ支援のほか、DX推進・販促他年間延べ17者のフォローアップ支援を行った。

- ・HP作成・更新実施 8者、・EC構築実施 0者、・GBP登録・強化実施 1者、
- ・SNSマーケティング強化 8者、・その他IT支援 2者、・販促支援 0者
- ・事業計画の見直し及びビジネスマッチング相談支援 0社

■なお、事業者にもたらされた成果については、複合的な支援の結果と考えられるため、「事業計画策定支援」同様に別紙「令和7年度伴走型小規模事業者支援推進事業 支援事業者の定量的効果（一部抜粋）」にまとめて掲載する。

■新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(評価委員名) : 評価 A・B・C・D・E)

※いずれかに○をつけてください。Aが高評価の5段階

【計画内容及び目標】

■EC サイト・ネットショップ構築支援による通販開始・通販強化

・目標：新規作成支援、販売促進強化支援 5 者

全国の消費者に情報発信を行い販売強化を図る

■DX 技術活用支援（消費者向け）

・目標：新規サイト制作、グーグルマイビジネス等活用支援 35 者
売上 3%アップ達成 3 者

■DX 技術活用支援（ビジネスマッチング支援事業実施、事業者向け）

・目標：新規エントリー2 者、商談マッチング成約 2 者

■アンテナショップ等出店支援

・目標：新規出店支援 3 者、1 者の売上額 8 万円（月額）

【実施内容・結果】

(1) 販売力強化に向けた小規模事業者の商品・サービス等の紹介動画作成 & 広報事業

(1) 広告配信期間：Instagram：令和 8 年 1 月 14 日（水）頃～1 月 31 日（土）

(2) 委託者：CIENS(株) <※詳細別途資料参照>

(3) 成果物：SNS（Instagram 用）広告用ショート動画作成事業者数：8 者

【有料】Instagram 広告配信事業所数：7 者

今年度は、創業後間もない事業者や Instagram 上での動画配信により、新規顧客の獲得等が期待される事業者を対象に PR 動画を作成し、各事業者の Instagram 上での情報発信に加え、Instagram の有料広告での配信による販売力強化に向けた伴走支援を実施した。

【課題・改善内容】

■今年度も、昨年度に引き続き、経営資源が限られる管内小規模事業者の商品・

サービスの PR 動画作成及び SNS（Instagram）広告実施による販促支援を実施。

当初、作成した動画の配信については、原則自社の Instagram 上での配信のみを想定していたが、自社の Instagram 上での配信だけでは閲覧数があまり伸び

なかったことから、紹介動画の PR 効果をさらに高めるため、SNS（Instagram）の有料広告配信による支援を併せて実施。効果検証には今しばらく時間要するが、

自社の商品・サービスを端的に視覚に訴えることで PR が可能となる動画の制作については、ほぼすべての事業者が手ごたえを感じており、経営資源が限られる

小規模事業者にとって、少額の予算でも実施可能な SNS 広告の需要は今後ますます高まっていくのではないかとと思われる。

【成果】

(1) 販売力強化に向けた小規模事業者の商品・サービス等の紹介動画作成 & 広報事業

◇SNS（Instagram）用 PR 動画の作成及び広告実施による成果

・自社 Instagram 上における PR 動画掲載事業者数：8 事業者

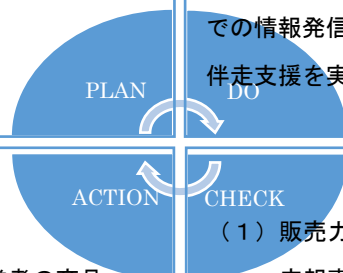
・有料 Instagram 広告実施による販売促進支援事業者数：7 事業者

※総インプレッション：33 万回以上、総サイト誘導件数：2,350 件以上

多くの事業者において「45 歳～64 歳の女性層」の反応が最も高い結果となった。

■販売力強化に向けた小規模事業者の商品・サービス等の紹介動画作成 &

広報事業の詳細については、別紙「令和 7 年度伴走型補助事業における商品・サービス等の紹介動画作成 & 広報事業について」に記載。



【改善事項・評価等（とりまとめ・順不同）】

■地域経済の動向調査

【評価 B・B・B・B・B】

- ・例えば、マクロ環境分析としての地域経済動向調査を SWOT 分析の OT 情報として取り込み、AI を駆使して個者のクロス SWOT を実施するなどして、抽出すべき課題や改善の方向性を見いだせる仕組みを作れば、個者支援に繋げる余地はあるのではないかな。
- ・全国、福岡県の景気動向分析の結果を商工会サイトに掲載する等地道な努力がなされている。これが小規模事業者にも如何に役立たされているか、フォローの必要がある。
- ・調査結果の公表データをいかに個別支援にリンクさせるか、次年度への課題として研究を続けてください。
- ・調査結果を商工会公式サイトに公表しているのは良いと思われるが個々では分析結果の活用まで至っていないのが現状だと思われる。各種相談時に必要に応じて説明していくことが肝要である。
- ・調査分析する基の資料の最小集計エリアが福岡県であり、事業者支援時には、この調査結果を反映できないという課題があるが、調査方法の見直しをご検討されたらいかがでしょうか。（水巻町商工会の公式 LINE から WEB 回答調査など）

■需要動向調査

【評価 B・B・B・A・B】

- ・インスタ動画制作 SNS 投稿は、意欲の高い事業者の更なるモチベーションアップのきっかけにもなると思われるため、有効な取り組みである。効果測定として、公式 LINE で広告 CV 客限定のクーポンを発行するなどして広告経由比率を把握するものひとつのやり方かと思われる。
- ・インスタ動画、SNS 広告への反応を分析したが、ユーザーへのフィードバックが未了であり、販売促進、商品開発への成果があらわれていない。
- ・SNS による調査結果等の有効活用ができれば良いと思います。アンテナショップが無くなった現状で、商工会独自のイベントや町のイベントの場を使って何か考えられないでしょうか。
- ・インスタ動画作成 SNS 投稿は有料ではあるが良い結果も出ており今後の成果が期待できる。継続のある相談・指導が望まれる。町内のアンテナショップが無くなった分 DOCORE ふくおかショップにおける調査は重要な需要調査であり今後も是非実施して頂きたい。
- ・テストマーケティングでは、実際に消費者と対話できる機会であり、積極的に DOCORE ショップを活用いただきたい。インスタ動画制作についても、インスタのアンケート等を活用して、消費者ニーズの把握ができる仕組みづくりを検討してみたいはいかがでしょうか。

■経営状況の分析支援

【評価 B・A・B・B・B】

- ・事業計画作成時に経営分析を実施するというのは、効率面でも効果面でも有意義であると思われるが、個人的には創業計画作成時の経営分析というのは、まだ確たる実績がない中でどうやって分析するのかイメージが湧かない。もちろん、何らかの工夫をしておられるとは思うのだが。
- ・経営分析の実施事業者が 34 者に上るなど具体的な成果が上がりつつあり、今後ともこの努力を継続願いたい。
- ・セミナーの参加者が増加傾向であることから、AI に対する興味や期待度が上昇していることが伺えるかと思しますので、今後 Gemini 等のツールを最大限活用し、効果を上げていただきたいと思います。
- ・融資斡旋時の経営分析主となっている。中小企業者特に個人経営者の b/s の作成には非常に厳しいものがある。A I 活用し簡素に経営分析ができるのであれば積極的な取り組みの必要があると思われる。
- ・生成 AI を活用して経営分析を実施されているということで、分析作業時間の短縮など事業者および支援者にもメリットが多いため、継続して生成 AI を活用した経営分析支援の実施お願いいたします。

■事業計画策定支援

【評価 A・A・A・A・A】

- ・AI 活用による事業計画策定は、小規模事業者にとっては非常に有効であると思われる。なかでも、創業時から AI を活用して習慣化すると計画策定だけでなくその実施場面での業務への波及効果も期待できる。既存事業者は、まず AI に慣れるところからはじめて徐々に事業への活用の仕方を身に付けていくのが肝要と思われる。
- ・AI 活用による事業計画作成支援等具体的な成果が上がりつつあり、今後とも支援を強化・継続をお願いしたい。
- ・若年層を中心に生成 AI が浸透し、またそのスキルも身につけてきているようなので、今後も新しいツールなどが開発されたら、積極的に取り入れていってください。
- ・D×の推進 AI 活用の取り組みは 経営における情報の収集や販売促進・事業所のPR等が容易であり効果的な事業計画策定が可能となるなど。今後更なる継続支援が必要である。A I 活用は重要な経営戦略であり効果的な活用が出来るよう専門家など活用し個別の相談支援をお願いしたい。
- ・従来の生成 AI だけではなく、NotebookLM や音声生成 AI の SUNO など、新しい生成 AI を活用したセミナー内容となっており、先進的な事例である。セミナーをきっかけに事業でも AI を今後活用される方への個別フォローが必要である。その際は、専門家派遣等もご活用ください。

■事業計画策定後の実施支援（フォローアップ支援）

【評価 B・A・A・A・A】

- ・現在、DX 推進を主にマーケティングにフォーカスして行われ、これはこれで効果を上げておられることは評価できるが、今後は、さらに小規模事業者の経営そのものの変革にまで拡張できれば総合的な効果が期待できる（といってもツール導入を薦めるものではない）。
- ・事業計画策定後のフォローアップ事業者が34者（47回）に上るなど顕著な成果が上がりつつあり、今後ともこの努力を継続願いたい。
- ・フォローアップ数は目標に達しなかったが、支援内容は十分であり、このまま支援を継続して行ってください。
- ・DX 推進やAI 活用の SNS 投稿の動画作成は自社PR・販売活動に十分な成果が上がっていると思われる。DX 推進やAI 活用は個々では取り組み難い。専門家を活用し啓蒙と合わせ強力なフォローアップをお願いする
- ・SNS は、消費者の生活、情報収集の面で必要不可欠な存在となっているため、SNS ツールを活用した販路開拓支援は、今後も継続支援をお願いします。

■新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【評価 A・A・A・A・A】

- ・新たな需要の開拓に関しては、現在取り組まれる DX の活用は、他の商工会の模範ともなる先進的事例であり、高く評価できる。
- ・Instagram 用 PR 動画による広告実施により販売力強化につながる成果を挙げつつある。
- ・生成 AI を活用したインスタ動画作成は非常に有効だと思いますので、今後、効果の検証を行い、更なる活用につなげてください。
- ・SNS 用動画作成及び掲載は反応も良く成果も出ている。今後AI を活用した広報実施が図られると思われます。
- ・小規模事業者にとってコスパの良い SNS 広告は、SNS から情報を得ている消費者にとってメリットのあるものであるため、次年度も継続実施をお願いいたします。また、今後は事業者自身で情報発信ができるように、フォローアップをお願いいたします。

■総合評価及びコメント

【評価 A・A・A・A・A】

- ・総合評価としては、小規模事業者の支援にいち早く DX を活用されており、特にマーケティング面においては先進的な取り組みが多く見受けられる。それらの取り組みについては、様々な手段を駆使して効果測定を実施し、顧客にニーズに基づいて支援を推進していくことで更なる効果が期待できると思われる。

もちろん、小規模事業者は、目の前の売上利益がないと事業継続が厳しくなるので致し方ないが、例えば、後継者がいる事業者や法人の場合、今後 20 年、30 年と事業を続けて行かなければならないことから、業務のやり方そのものや経営のあり方そのものを現状に則した形で経営戦略＝DX 戦略として捉え直していくことが求められる。

したがって、今後は事業者の置かれた状況に応じた支援の在り方（例えばDX 活用についても）を模索していくことも次の 5 年間での取り組みとして考えてみる余地はあるのではないかとと思われる。

ただ、繰り返しになるが、貴会は常に先進的な支援に取り組み、一定の成果を上げておられることから総合評価は、間違いなく A である。

- ・水巻町商工会の経営発達支援計画は、外部環境の変化に柔軟に対応しながら、生成 AI 等の革新技术を有効に活用する方策によって、大きな成果を期待できる取り組みがなされている。

今後とも、日本経済における中小事業者の比重は益々大きくなると思われ、この観点からも商工会の役割は重大であり、水巻町商工会の更なる活躍と発展を願う。

- ・水巻町商工会の経営発達支援事業は、DX 推進を核に、新たな AI 技術を積極的に取り入れられていると感じられます。これまでの事例を会員内で共有し、誰にでも簡単に使える最新技術を販促 PR に活用できる会員数がどんどん増えることを期待しています。
- ・Dx 推進や生成 AI 活用した動画の作成 SNS の掲載など情報化の急速な進展は小規模事業者には取り組み難い問題である。商工会がこの事業（経営発達支援計画）に取り組むことで商工業者の抱える問題点が解決でき その成果も徐々に上がっていると思われる。

次年度以降 各関係機関との協力連携によりより一層の支援体制の強化を図られることを期待する。

- ・商工会業務の多様化により、業務負担が大きい中で経営発達支援事業は十分成果をあげられていると思います。また、支援内容についても、小規模事業者の経営環境や消費者ニーズを汲み取った支援内容となっており、先駆的な取り組みであるため、今後も大きな成果を期待できると思います。