

事業評価表（平成28年度（1年目）実績分）

事業名	経営発達支援計画	カテゴリ	販路開拓支援	担当者	
事業期間	平成28年4月1日～平成29年3月31日	評価委員会実施日	開始	H28. 7. 11	最終 H29. 2. 15

（1）事業計画（PLAN）及び実施（DO）

事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・展示商談会の斡旋だけは無く、効果的な具体的支援を行う。 ・通販サイトを独自に開設し、小規模事業者の地域内外の新たな販路とする。 ・地域内の小規模事業者のサービス内容等を記載した冊子を発行し地域内消費者に配布する。 ・地域小規模事業者の活動内容をプレス各社に発信す 	活動・手段	<ul style="list-style-type: none"> ・展示商談会出展者には商談シートの活用や事前専門家派遣によって効果を高める。 ・福岡県中小企業振興センター「福岡よかもん市場」に「いづかよかもん市場」を構築する。 ・飯塚市と連携し地域内2万世帯と主要な場所に「地元スマイルブック」を配布する。 ・福岡プレスを活用しプレスリリースを行う。
------	---	-------	--

目的	<p>地域外での新たな取引を目的に商談会、展示会出展事業者支援を実施する。また、新たな通販サイト構築により地域外だけではなく、特に地域内の高齢者を想定した販売網を構築することで、買い物弱者への新たな販路になることを目指している。小規模事業者紹介冊子（特に急な水廻り問題など身の回りの心配事に対する事業者等）発行は、地域内における販路開拓と消費者ニーズの把握を目的とする。</p>
----	---

	指標の名称	単位・式	28年度	中間	最終	
成果指標	・展示商談会への効果的な出展事業所支援	件数	目標	8件		延べ10件
			実績			
			達成率			
	・通販サイト「福岡よかもん市場」への出展	サイトの開設	目標	年度内		2月末オープン
			実績			
			達成率			
	・くらしの便利帳発刊による地域内販路開拓支援	発行	目標	年度内		12月発刊済
			実績			
			達成率			
	・プレスリリースの活用による販路開拓支援	件数	目標	8件		1件
			実績			
			達成率			
			目標			
			実績			
			達成率			

（2）事業費等の推移・内訳

財源内訳	予算額	決算額	摘要	特記事項
国庫補助金	2,142,800	2,142,800	福岡よかもん市場サイト開設、地元スマイルブック	
一般財源		78,200		
合計	2,142,800	2,221,000		

（3）定性評価

事業分析 <<担当者（チーム）評価>>	
事業を取り巻く環境の変化	<p style="color: blue; font-size: small;">（消費者ニーズ、国・県・市の動向など）</p> <p>販路開拓については、費用がかかる通販サイト（いづかよかもん市場）の設立、くらしの便利帳（地元スマイルブック）の発行に国からの補助金が採択され予定通り実施することができた。いづかよかもん市場については、地元小規模事業者の販路開拓の機会であるだけでなく、当地域の高齢者の買い物の有効な手段として期待できる。地元スマイルブックについても、今回のような保存版の冊子携帯であれば是非掲載したいというニーズがあり飯塚市の協力を得て地域内消費者全戸に配布することが出来た。</p>

事業の進捗状況	判定 B A：計画通り進捗した B：概ね進捗した C：進捗しなかった
	(その理由、執行上発生した問題点など) 展示商談会の出店については、延べ10件の出展があり出展事業者に対し「商談シート」活用を推進した。事前事後の専門家の活用は今年度は、活用することが無かった。通販サイト「いいづかよかもん市場」の開設については、10月から福岡県中小企業振興センター、専属webサイト制作会社との打ち合わせを開始し、飯塚市から地域観光名所等画像提供いただく等制作準備を進めている。出展事業所の募集は地域フリーペーパー、新聞広告で行っており2月21日に説明会を実施、末に開設予定。出展事業所の出展フォローアップのための職員勉強会も実施した。「地元スマイルブック」は、74事業所の掲載があり、地域小規模事業者のPRを目的に12月1日に地域内に20,000部発行した。福岡プレス活用による販路開拓については実績が1事業所で達成できなかった。全職員に対する意識づけを図りたい。
事業の成果	判定 B A：目的を達成した B：概ね達成した C：達成できなかった
	(その根拠、理由) 販路開拓に関しては、新規事業である「いいづかよかもん市場」の開設（2月末）と「地元スマイルブック」の発刊が実施間もない事もあるので成果を確認しにくい。2/15現在でよかもん市場説明会参加希望者6名申込1件他問い合わせを多数いただいている。スマイルブックは掲載事業所から受注に至ったケースや問合せの増加等効果が報告されている。次年度以降も、発展的に継続していきたい。既存事業である商談会展示会への支援については、展示会開催の情報提供だけでなく、商談シートの活用推進により、その後のアフターフォローがしやすくなったとの報告を受けている。

(4) 評価 (CHECK)

評価項目	判定	評価内容	事業分析 <一次(中間)評価>
①進捗状況	A	A：計画通り B：概ね計画通り C：計画通り進捗せず	販路開拓は、概ね良好。展示会出展についても、アフターフォローの体制の整備まで進んでいることから良好と捉えられる。
②事業成果	A	A：成果は大きい B：一定の成果 C：成果は少ない	成果についても、良好。
③妥当性	A	A：高い(十分) B：見直しの必要性 C：低い(不十分)	①の理由から、妥当性は高い。
④有効性	A	A：高い(十分) B：見直しの必要性 C：低い(不十分)	①の理由から、妥当性は高い。
⑤効率性	A	A：高い(十分) B：見直しの必要性 C：低い(不十分)	①の理由から、効率性は高い。
⑥公平性	A	A：高い(十分) B：見直しの必要性 C：低い(不十分)	①の理由から、公平性は高い。
⑦資源配分	A	A：縮小方向 B：現状維持 C：拡大方向	一定程度の成果を上げていることから縮小可能と思われる。

事業分析 <二次(最終)評価>

事業結果に対する総評	(進捗状況・事業成果等に対する総評) 販路開拓に対する評価は、良好でAの評価が多い。 成果があったものと考えられる。ただ、個々の事業者に対するフォローアップを行わない事業としての本来の成果は把握できないので2年目以降の継続支援が求められるところである。
	(理由：事業の優先・重点化の必要性など) 販路開拓は、新たな取り組みが多いため、1年目の準備段階から2年目以降いかに成果につなげられるかがポイントになってくると考えられる。
方向性の判断	

(5) 改善・改革 (ACTION)

事業の方向性	判定	A	A : 継続 B : 変更継続 C : 休止 D : 廃止 E : 終了
事業の課題	(事業実施上の課題等)	(販路開拓)	スマイルブックの発行は功を奏している。通販サイトの活用が今後の課題である。
今後の取組／見直し案 (活動・手法等)	(上記の「事業の課題」に対する改善策又は事業の今後の方策等)		スマイルブックについては、引き続き周知を図ることで一定の成果が見込まれるが、通販サイトについては、振興センター、制作会社と協議を重ね、事業者にとってより効果の高いサイトとすべく検討を要する。
その他			一定の成果が上がることで職員の意識向上につながり、それがまた成果につながるという好循環のスパイラルアップが期待できる。

