

事業評価表（令和5年度（3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	主担当者	進藤
事業期間	令和5年4月1日～令和6年3月31日	評価委員会実施日	開始	R5. 7. 18	最終
					R6. 2. 19

（1）事業計画（PLAN）及び実施（DO）

事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域小規模事業者の販路拡大に向けた商談会出展と出展ノウハウの習得支援 ・ SNS活用ノウハウの習得による販売促進 	活動・手段	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販路拡大を目指す小規模事業者の支援策としてFood Expo Kyushu2022に出展を行う。 ・ LINE公式アカウントを活用したセミナーを開催し、集客力UPを目指す。
------	---	-------	---

目的	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域小規模事業者の販路拡大を目的に商談会出展支援を行う。 ・ 小規模事業者自らが工夫し販売促進を行えるようSNSを使った販売促進セミナーを開催し、ノウハウの取得を目指す。
----	--

成果指標	指標の名称	単位・式	5年度	中間	最終	
		<ul style="list-style-type: none"> ・ 商談会、展示会出展事業 ・ 成約件数1社当たり2件 	件数	目標	20	
実績					1	12
達成率						60%
			件数	目標		
				実績		
				達成率		
			件数	目標		
				実績		
				達成率		
			件数	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	1,232,000	1,234,750	事前セミナー（2h）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事前セミナー講師謝金（22,000円） ・ 商談会出展費、装飾費（1,212,750円）
一般財源			FOOD STYLE Kyushu2023出展10社	
合計	1,232,000	1,234,750		

（3）定性評価（A 100%以上 B 70～100%未満 C 70%未満）

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="font-size: small;">（消費者ニーズ、国・県・市の動向など）</p> <p>アフターコロナで商談会もほぼ通常通りの開催となり来場者数も多かった。コロナを経て消費者の生活スタイルの変化から通販事業の引き合い等が以前に比べ多くなった感がある。</p>
事業の進捗状況	<p>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</p> <p style="font-size: small;">（その理由、執行上発生した問題点など）</p> <p>・ 11月14、15日にFOOD STYLE Kyushu2023に地域小規模事業者10社が出展した。出展による効果を高めるために商談ポイント、出展ブースの陳列等をテーマに食に関する専門家（大手販社パイヤー経験あり）による出展事前セミナーを開催した。名刺交換数は10社合計567件であった。その後の後追い調査によると令和6年2月16日時点で商談数延べ33件、成約数12件である。</p>
事業の成果	<p>判定 C A：目的を達成した B：概ね達成した C：達成できなかった</p> <p style="font-size: small;">（その根拠、理由）</p> <p>・ FOOD STYLE Kyushu2023に10社出展し、バラツキはあったが令和6年2月現在合計9件の商談成約という結果であった。商談会に初めて出展した事業者もあり、今回出展を経験したことで商品陳列の仕方など効果的な出展ノウハウ習得に繋がったといった声もあった。</p>

(4) 評価 (CHECK)

評価項目	評価の観点	評価	事業分析《一次(中間)評価》
①妥当性	商工会が事業として行う必要があるか	<input checked="" type="checkbox"/> ある <input type="checkbox"/> ない	経営資源に乏しい小規模事業者の販路開拓の手段として商工会が事業として行う意味合いは大きい
	特定の事業者に受益が偏っていないか	<input type="checkbox"/> 偏っている <input checked="" type="checkbox"/> 偏っていない	前年に引き続き食品関係の商談会であったが今回の商談会は飲食業なども対象となっており偏っていないと思われる
	地域商業の経営安定化と地域経済の好循環の拡大を推進するという目的に対する手段として適切か	<input checked="" type="checkbox"/> 適切である <input type="checkbox"/> 適切ではない	
②有効性	目的とおり期待される成果が得られたか	<input checked="" type="checkbox"/> 得られた <input type="checkbox"/> 得られなかった	報告時時点では成約件数が目標の6割にとどまっているが現在商談継続中である事業者もあることを加味するとほぼ目標の成果が得られた
	地域商業の経営安定化と地域経済の好循環の拡大を推進するという目的に対し貢献できたか	<input type="checkbox"/> 貢献できた <input type="checkbox"/> 貢献できなかった	
	次年度以降もこの事業の継続は必要あるか	<input checked="" type="checkbox"/> ある <input type="checkbox"/> ない	継続して成果が出ていることから今後も継続する必要があると判断する
③効率性	利便性の向上や省力化を図る余地はないか	<input type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> ない	
	事業のコストは適切か	<input checked="" type="checkbox"/> 適切である <input type="checkbox"/> 適切ではない	電気工事費等コストカットすることも可能であるが手間や時間的コストを考えると妥当である
	類似事業や関連事業等、他に代わる事業はないか	<input type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> ない	

事業分析 《二次(最終)評価》

事業結果に対する総評	<p>(進捗状況・事業成果等に対する総評)</p> <p>地域の小規模事業者にとって福岡開催の当商談会は来場者数の多さや開催期間等を鑑みると出展初心者も取り組みやすかつある程度の効果が見込まれるため良かったと考える。単に成約件数だけではなく出展ノウハウの習得といった効果や、商談シートの活用によるアフターフォローなど工夫が見られた。今後も継続事業とした方が良い</p>
方向性の判断	<p>(理由：事業の優先・重点化の必要性など)</p> <p>商談会開催情報を早めに入手し他業種対象等への出展も検討していいのではないかと考える</p>

(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	<p>(事業実施上の課題等)</p> <p>現状では特に課題も無く、当面は地元福岡での商談会に注力していくのが肝要であるが将来的には事業規模に応じ関東、関西圏での出展も検討して良いのではないかと考える</p>						
今後の取組／見直し案(活動・手法等)	<p>(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)</p>						
その他							