

| No. | 項目 | 実施内容 | 数値目標 | 実績 | 評価結果 | 講評(評価委員からのコメント) |
|-----|--------------------|-------------------|---------|----------|------|---|
| I-1 | 地域の経済動向調査に関すること | ①景況調査(連合会) | 15件 | 15件 | C | <ul style="list-style-type: none"> ・市内景況調査について“あまり効果がない”ため「実施していない」とあるが、コロナ禍における実施の意義がないのか、恒常的に意味がないのかどちらか。 ⇒恒常的に必要ないのであれば、計画変更が必要か。 ・全体的にコロナ禍である中、実施可能な事業については良かったのではないか。 ・マーケティングは大変重要。アフターコロナに向けた事業展開を目的として分析をし、準備されたい。 ・③について、計画策定の際に活用しているのであれば実績数があるのでないか。 |
| | | 景況調査(尾花沢市) | 30件 | 0件 | | |
| | | ②他機関統計等調査 | 1回 | - | | |
| | | ③分析結果の活用 | 20件 | - | | |
| I-2 | 経営状況の分析に関すること | ①巡回等による啓発 | 500件 | 218件 | B | <ul style="list-style-type: none"> ・分析ポイントを限定してみるのはいかがでしょうか？ ⇒数字でなく、グラフ等でわかりやすい形で啓発してはいいかがか。 ・総巡回回数に比べ啓発数が少ないようだが、1件1件の内容が濃くなっている。 |
| | | ②分析シート新規作成数(蓄積数) | 20件(60) | 91件(373) | | |
| I-3 | 事業計画策定支援に関すること | ①セミナー開催 | 2回 | 0回 | B | <ul style="list-style-type: none"> ・今後、事業承継の相談が多くなるとされる。他機関との連携についてはどうなっているか。 ・新たな働き方が求められるなかで、創業支援は大変重要である。個別の計画策定など丁寧な支援や対応を今後ともお願いしたい。 ・コロナ禍で人を集めて実施する事業が難しいなか、個別で対応できるものについてはよく実施できている。 |
| | | セミナー参加者数 | 30件 | 0件 | | |
| | | 事業計画策定事業者数 | 20件 | 22件 | | |
| | | ②創業相談件数 | 4件 | 6件 | | |
| | | 創業支援者数 | 2件 | 4件 | | |
| | | 創業セミナー開催 | 1回 | 0回 | | |
| | | 創業者数 | 2件 | 1件 | | |
| | | ③事業承継者数 | 2件 | 1件 | | |
| | | ④繁盛店づくり実践塾指導事業所数 | 3件 | 3件 | | |
| | | 繁盛店づくり実践塾フォローアップ数 | 6件 | 13件 | | |
| I-4 | 事業計画策定後の実施支援に関すること | ①事業計画策定者のフォローアップ | 40件 | 44件 | B | <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍の取組みとして、大変に良い成果を挙げている。 ・持続化補助金の採択状況について良かった。 ・マーケティング分析の1つとして実施されたい。 |
| | | ②創業等のフォローアップ | 4件 | 1件 | | |
| | | ③事業承継者のフォローアップ | 4件 | 1件 | | |
| | | ④繁盛店づくり実践塾フォローアップ | 6件 | 13件 | | |
| I-5 | 需要動向調査に関すること | ①子育て世代アンケート調査数 | 300件 | 0件 | D | <ul style="list-style-type: none"> ・地元でSNS等、ネット事業で成功事例があれば紹介してみてもどうか。 ・新型コロナウイルスの影響により実施できなかった事業については致し方ない。 ・子育て世代の動向やニーズの変化は、今後の市の定住にもつながる。各事業所でも力を入れるべき事項なので、今後しっかり分析をお願いしたい。 ・④提供実績について、計画策定の際に活用しているのであれば実績数があるのでないか。 |
| | | 子育て世代アンケート調査提供数 | 20件 | 0件 | | |
| | | ②物産展向け需要動向調査 | 50件 | 0件 | | |
| | | ③展示商談会向け需要動向調査 | 10件 | 0件 | | |
| | | ④各種の媒体を駆使した情報の収集 | 随時 | ○ | | |
| | | 上記、情報の提供 | 80件 | - | | |

| No. | 項目 | 実施内容 | 数値目標 | 実績 | 評価結果 | 講評(評価委員からのコメント) |
|-----|--------------------------------|----------------------------------|---------|----|------|---|
| I-6 | 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する こと | ①知名度向上のためのSNS活用講座 | 1回(20名) | 0回 | D | <ul style="list-style-type: none"> ・SNSやTV、新聞など無料でPRできる媒体をぜひ活用進めていただきたい。 ・身近なツールを活用して、事業者の支援拡充を図るとともに、市民やお客様目線のPR等ができるよう関係機関と連携されたい。 |
| | | SNS活用による販促活動の支援 | 4件 | 0件 | | |
| | | 上記、数値目標(SNSによる増加数) | 20名 | 0名 | | |
| | | ②IT活用と情報発信 | 4件 | 0件 | | |
| | | ③マスメディアへ情報提供 | 2件 | 0件 | | |
| | | 情報提供による数値目標(取材) | 3件 | 0件 | | |
| | | ”(成約) | 2件 | 0件 | | |
| | | ”(売上)※1 | 3% | 0% | | |
| | | ④各団体催事等参加事業者数 | 4件 | 1件 | | |
| | | 催事等による数値目標(商談) | 3件 | 1件 | | |
| | | ”(成約) | 2件 | 1件 | | |
| | | ”(売上)※2 | 3% | - | | |
| | | ⑤まらだし尾花沢ふれあいまつり検討会議 | 2回 | 1回 | | |
| II | 地域経済の活性化に資する取組み | ①まらだし尾花沢ふれあいまつり | 1回 | 0回 | B | <ul style="list-style-type: none"> ・R4~のプレミアム商品券について、プレミアム率が30⇒15%に戻った時に、どのような販売戦略をたてるか。個店の努力が必要となってくる。 ・プレミアム商品券事業による持続的発展は大いに評価する。 ・新型コロナでイベントが開催できない中、プレミアム商品券事業等がんばった。 ・商工会の支援と商店街事業のすり合わせにより、事業プラスワンの効果が出せるよう期待する。 |
| | | 出店者アンケート | 100件 | 0回 | | |
| | | 来場者アンケート | 200件 | 0回 | | |
| | | ②プレミアム商品券事業による持続的発展 | 実施する | ○ | | |
| | | ③買い物弱者対策による販売促進 | 実施する | ○ | | |
| 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 | 実施する | ○ | B | <ul style="list-style-type: none"> ・全体を通して、新型コロナの影響が大きかったと思われる。 |
| | | ②経営指導員等の資質向上に関すること | 実施する | ○ | | |
| | | ③事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること | 実施する | ○ | | |

※1)取材された商品の売上(年間/月間)と取材前とを比較

※2)年間売上と前年分を比較

催事による成約金額の年間売上に占める割合を前年分と比較

※実績欄の/については、新型コロナウイルスの影響で実施なし

| | |
|---|----------------|
| A | 達成水準と認められる |
| B | 概ね達成水準にある |
| C | 半分程度しか達成できていない |
| D | ほとんど達成できていない |
| E | 実施内容に改善が必要 |