

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	【①】 ・本市の景況は調査すべき。ウィズコロナ、アフターコロナに向けて。 【②】 ・情報が整理・共有されていない点、地元金融機関と情報交換をしていない点は改善必要か。 【③】 ・調査結果についても広く活用すべき。
		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	35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	352件	C	【①】 ・経営分析の必要性や重要性について会員にPRしていただきたい。 ・借入れなども増えてきている事業者が多い。可能な限り調査を行い、適切なフォローに繋げていただきたい。
		②分析シート新規作成数(蓄積数)	40件(140)	0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	1回	B	【①】 ・コロナ禍に関する相談や支援が今後も増えてくるが、丁寧な対応をお願いしたい。 ・小規模事業者は補助金申請等でなければ、事業計画策定の必要性を感じずなかなか取組むまでに至らない。メリットをしっかりと伝え、根気強く啓発していくことが重要。 ・コロナの影響もあり計画当初とセミナーの在り方や人集め方法について、変更ながらも良いのでは。オンラインやZOOM、又は個別での意見交換等を広く扱うべきである。計画変更を行わないと実施してためなのか。 【②③】 ・創業と事業承継のマッチングができると、互いにメリットがあるのでは。 ・R3年度創業支援者数や創業者数が実績多く大変良かった。 ・創業指導を継続して強化していただきたい。補助金申請の際に計画が必要であるが、事業承継等も合わせて、将来展望が組めるような指導を引き続きお願いしたい。 【④】 ・繁盛店づくり実践塾指導及びフォローアップ数の実績がほぼ達成できたのは良かった。
		セミナー参加者数	60件	20名		
		事業計画策定事業者数	40件	23件		
		②創業相談件数	8件	6件		
		創業支援者数	3件	5件		
		創業セミナー開催	1回	0回		
		創業者数	3件	4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	15件	14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	140件	54件	C	【①②③】 ・人口減少や高齢化の問題を抱える事業主が増えていると考えられるため、商工会の支援は重要。 ・フォローアップは手間がかかり、時間も労力も多大に要する。そもそもハードルの高い取組みだと思う。 ・実績が少なく、目標値に対しニーズがない状況なのか。 ・「事業承継者がいない」という事業者が尾花沢には多い為、多くの方に相談していただきたい。 ・①②③の目標数値が大きすぎるのでないか。
		②創業等のフォローアップ	12件	4件		
		③事業承継者のフォローアップ	10件	1件		
		④繁盛店づくり実践塾フォローアップ	15件	14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	【①】 ・子育て世代アンケートについて、幼稚園や保育園等を通してアンケートするのもアリでないか。 ・尾花沢市に限らずこの地域でも大型店の進出により、商店街が空洞化している。市場や消費者ニーズを調査していくことは重要だと考える。 ・人口減少や子育て世代も少なくなっている中で数値目標が大きすぎるのでないか。 ・重要な調査であるが達成できていないのが残念である。 ・「コロナでできない」でなく、コロナだからアフターコロナに向け何が出来るか。 【②③】 ・コロナの影響により実施できない②③も含め、見直しや改善が必要。 ・コロナの為、実施できない事業が多い。 ・県のアンテナショップやソフトバンク社(首都圏)、楽天(仙台圏)で需要動向調査も良いのでは。 ・物産展やアンテナショップの視察研修等も行うと勉強になる。
		子育て世代アンケート調査提供数	40件	0件		
		②物産展向け需要動向調査	50件			
		③展示商談会向け需要動向調査	10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	160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事	①知名度向上のためのSNS活用講座	1回(40名)	1回(10名)	D	<p>【①②③】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSやマスメディアへの情報提供をさらに利用し、市内企業や特産品等の紹介、売り込みを強化していただきたい。 ・SNSやITを駆使しての活動は高齢の小規模事業者にとってはハードルが高い。今後も検討していく必要がある。 ・アフターコロナを見据えた対応、見直しが必要と感じる。 ・市内事業者の高齢化が進む中で、SNSの目標数値が大きすぎるのではないかと。 ・項目に対して実施内容の種類が多すぎて、実績が伴わないのではないかと。3~4点に絞って実施した方が良いのでは。 ・情報提供ツールのみならず、マーケティングもできると思います。DXによる手法を研究しながらより良い事業者支援に繋がるようお願いしたい。 <p>【⑤】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・まだしまつりについて新たに検討したイベントが尾花沢の賑わいに繋がるよう。 ・まだしまつり検討会議については回数も重ねかなりの労力を注いだと思う。それだけ改善しようという意識が高かったのではないかと。次年度以降も継続して検討会議を行い、さらに良いイベント内容へと発展させていきたい。
		SNS活用による販促活動の支援	8件	3件		
		上記、数値目標(SNSによる増加数)	50名	-		
		②IT活用と情報発信	10件	1件		
		③マスメディアへ情報提供	4件	1件		
		情報提供による数値目標(取材)	3件	1件		
		" (成約)	2件	-		
		" (売上) ※1	3%	-		
		④各団体催事等参加事業者数	10件	3件		
		催事等による数値目標(商談)	20件	／		
		" (成約)	2件	／		
		" (売上) ※2	3%	／		
⑤まだしまつり尾花沢ふれあいまつり検討会議	2回	7回				
II	地域経済の活性化に資する取組み	①まだしまつり尾花沢ふれあいまつり	1回	／	A	<p>【①②③】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域経済効果も出ている部分と思うので、ぜひ継続していただきたい。 ・まだしまつりはコロナで中止となり、致し方ない。プレミアム商品券事業と買い物弱者対策は非常に良い取り組みの為、継続していただきたい。 ・市民全体が参加できる内容を考え、継続していただきたい。 ・商品券については高いプレミアム率を望んでいない意見も考慮しても良いのでは。 ・R4年度3年ぶりのまだしまつりを充実していただきたい。 ・市の事業とも直結する内容であるが、市民ニーズや消費者動向などを知ることも重要。 ・商店街協同組合や関係機関との連携を強化し、継続して取り組んでいただきたい。
		出店者アンケート	100件	／		
		来場者アンケート	200件	／		
		②プレミアム商品券事業による持続的発展	-	○		
		③買い物弱者対策による販売促進	-	○		
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事	-	○	A	<p>【①②③】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報収集やノウハウを習得するため、研修会や勉強会には積極的に参加していただき、事業者支援に活かしていただきたい。 ・発達支援事業の重要な項目の1つとしてがんばっていただきたい。 ・評価会の際、実績についても資料があると、尚評価しやすい。 ・事業の効果分析、結果についてしっかり求めたい。
		②経営指導員等の資質向上に関する事	-	○		
		③事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事	-	○		

※1実績欄「-」:数値として把握していない
 ※実績欄「/」:新型コロナウイルスの影響で実施できなかったもの

- 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