令和4年度 尾花沢市商工会 経営発達支援事業 事業評価表

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）	次年度実施へ向けた改善方法
Ⅰ-1	地域の経済動向調査に関すること	①国が提供するビッグデータの活用	1回	0回	C	・コロナ、物価高騰影響の把握をもう少し詳しくしていただきたい。 ・ビッグデータ（国のデータ）が古い。 ・ビッグデータがどの程度地元事業者や地域に役立つのか。管内景況調査は有効。 ・東北中央道開通により人の流れが大きく変わっている。需要調査やビッグデータの活用は重要なので継続していただきたい。	①中小企業診断士等、専門家と相談のうえ有効なデータを活用し地元事業者に役立つ情報を発信する。 ②継続して調査結果を基に行政へ要望等を実施していく。
		②管内景況調査の実施・公表	2回	2回			
Ⅰ-2	需要動向調査に関すること	①管内需要動向調査	10者	1者	C	・②のアンケート結果などデータがあれば提供いただきたい。 ・QRコード等を利用して調査してはどうか。 ・地元事業者や地元地域の実情に合わせた調査をしているのは評価できる。 ・実績数は目標に達していないが、重要なことなので継続していただきたい。	①小規模事業者の多くは、商品サービスを提供する際に「顧客ニーズ」を捉えていないことが多いため、需要動向調査の重要性を認識していただくとともに、まるだしまつりなど管内イベントでの調査でニーズを捉えた商品サービスづくりを図る。 ②人口減少や高齢化により消費が低迷するなか、首都や仙台圏のニーズを捉えることで外貨獲得につなげる。
		②首都・仙台圏需要動向調査	5者	3者			
Ⅰ-3	経営状況の分析に関すること	①巡回相談窓口を介した掘り起こし（事業者数）	500回 （150者）	1042 （366者）	B	・①の実績が多いのは評価できるが、分析・計画作成の重要性を理解できずにいるため、反応はイマイチか。 ・巡回をこまめにしていただいていると思う。	①引続き日々の巡回・窓口相談の際にも経営分析と事業計画作成の重要性を啓発する。 ②③巡回・窓口相談による掘り起こしの結果から、意欲的で特に経営分析の必要性が高いと判断した事業者に積極的に参加していただき様々な気づきを促す。外部専門家派遣等により違った角度からの支援も実施する。
		②分析セミナー開催	2回	2回			
		③経営分析	20者	9者			
Ⅰ-4	事業計画策定支援に関すること	①事業計画策定（DX）セミナー （セミナー受講者数）（計画策定事業者数）	2回 （20名） （20者）	2回 （9名） （32者）	B	・DX利用を検討するべき。DXを会員事業所へ普及するにはどうするか検討しなければならない。 ・中長期的な事業計画の策定は重要なので、今後も継続していただきたい。5年、10年後を見据えた支援を行うことは可能か。	①「地域の経済動向調査」「需要動向調査」「経営分析」の結果を踏まえた実現性のある計画策定を目指す。また、DX（その会社にとって必要なIT）について考えていただき、事業者が成長するための足掛かりの一つとして活用していけるよう盛り込んでいく。 ②③実現性のある計画作成による創業者支援、高齢・後継者不足による廃業を阻止するための事業承継支援を継続して実施していく。 ④個社支援として、専門家と同行し個店の魅力づくりと商店街・地域の活性化を図る。
		②創業計画策定	3者	1者			
		③事業承継計画策定	2者	3者			
		④繁盛店づくり実践塾指導	3者	3者			
Ⅰ-5	事業計画策定後の実施支援に関すること	①事業計画策定後フォローアップ（延回数）	20者 （80回）	32者 （90回）	B	・職員一人一人の仕事量が増え、時間的にはキツイと思うが地道な巡回は重要。 ・定期的な巡回を実施し、進捗状況を確認していくことできめ細やかな対応ができると考える。手間暇惜しまず頑張っていただきたい。	①②③事業計画実現に向け、進捗状況を事業者自身だけでなく商工会も定期的に巡回指導し客観的に確認。事業者の意識改革を図りながらPDCAサイクルを回して課題解決を図る。
		②創業計画策定フォローアップ（延回数）	3者 （18回）	3者 （20回）			
		事業承継計画策定フォローアップ（延回数）	2者 （12回）	1者 （5回）			
		③繁盛店づくり実践塾指導フォローアップ（延回数）	15者 （60回）	14者 （56回）			
Ⅰ-6	新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	①出展事業者（売上額/者）	2者 （20万）	2者 （8万）	A	・商工会の重要な事業の1つであるため、積極的に参加募集していただきたい。 ・地域の基幹産業が農業である為、農業生産者や農協とのつながりは重要と考える。 ・地元小規模事業者が商圏や販路拡大に取組むのはハードルが高い。根気強く支援していただきたい。 ・商談会等で成約された方の売上増加のため継続してフォローアップしていただきたい。	①②域内での取引が主となっている小規模事業者にとっては新たな市場開拓に抵抗を持っていたり、ハードルが高いこともある為、専門家派遣等も活用しながら商工会で支援していく。需要動向調査等によるニーズ把握や、事前・事後フォローアップにより参加者の販路拡大と売上増加に繋げる。 ③DXに向けた取組（オンライン取引、キャッシュレス導入、SNS活用、HP作成等）を含めた、小規模事業者でも気軽に取組むことができるツールについて活用支援を引き続き実施する。
		②商談会参加（成約/者）	3者 （1件）	3者 （2件）			
		③SNSセミナー	1回 （5者）	3回 （8者）			
		IT活用事業者	2者	2者			
Ⅱ-1	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	事業評価委員会による事業実施状況の評価	1回 （4月）	1回 （7月）	A		Plan（発達支援計画）⇒Do（実施）⇒Check（事業評価会）⇒Action（5役会・理事会での改善策の提示）により次年度実施事業へ反映していく。
Ⅱ-2	経営指導員等の資質向上等に関すること		○	○	A	・職員間の情報共有体制をしっかり整えて、全体のレベルを上げていただきたい。	外部研修参加による支援能力の向上はもちろん、クラウド型経営支援システムの活用により日々の定性データや定量データを複合的に管理・共有することで担当者個人の支援から商工会のチーム支援へと支援レベルを向上させる。
Ⅱ-3	他の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		○	○	A	・資金繰りの安定は最重要課題の一つであり、金融懇談会等で得た情報をできるだけ提供していた	各専門機関との連携を強化し、それぞれの専門性を活かした支援と小規模事業者の実情に合わせた情報提供を継続して行う。
Ⅲ	地域経済の活性化に資する取組み	①地域イベントの開催（まるだしまつり）	1回	1回	B	・事業体験を多く事業主に参加募集と子ども達への体験学習へのPRを積極的に行っていただきたい。 ・まるだしまつりについてはとても頑張っている。一過性でなく、どうすれば地域経済が盛り上がっていけるのか、アンケートの分析も含めて引続き検証していただきたい。 ・商品券等のDX化など推進していく必要がある為、関係機関と連携した取り組みをお願いしたい。 ・リニューアル前のまるだしまつりは元々商業中心の内容となっていたため、もう少し商業の方々に参加意欲を出していただきたい。	①地域イベントについては事業者と地域の未来へ繋がるものとなるよう継続して魅力向上を図る。工業だけでなく商業においても積極的に参加いただき、全体で盛り上げる。 ②企業と行政間の情報交換による地域の現状や課題を共有する場を設け、企業ニーズや行政ニーズなどを情報交換し、行政の施策構築の参考にしていただけるようにする。 ③地域ブランド化のため申請中。他地域と差別化を図り、商品やサービスの訴求力向上に繋げていく。 ④市内の消費喚起、販売促進と小規模事業者の持続的発展を支援。DX活用も含め、商店街・行政と引き続き検討していく。 ⑤商店街が実施する「宅配・配食サービス事業」へ引き続き協力し、地域の課題解決を図っていく。
		②市内企業情報交換会の実施	2回	0回			
		③地域団体商標取得による「地域ブランド化」	○	△			
		④プレミアム商品券事業による小規模事業者の持続的発展	○	○			
		⑤買物困難者対策による販売促進	○	○			

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