

平成30年度 尾花沢市商工会 経営発達支援事業 事業評価表
(令和元年9月4日開催)

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	B	事業者が必要とする情報の把握が大切。地道な活動が互いの信頼を生み、情報交換しながら前に進めてもらいたい。今後の数字の積み上げが重要になってくる。継続した実施を。事業者と商工会の架け橋として考えたい。経済判断に関する景況調査・分析は今後の経営にプラスに成るものであると良い。景気の良し悪しだけでなく、何が今後伸びる分野なのか、一時的なものなのか、長期的に見てどうなのかが大事。大型店より地元商店の品揃えが乏しいため、なかなか個店には足が向かないのが最大の過大である。調査の実施・回収については評価できる。今後は分析結果の活用を期待する。
		景況調査(尾花沢市)	30件	60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	468件	B	せつかくのデータを活用することを考えていただきたい。どこを見れば何がわかるのかを事業者に示してほしい。分析シート数も目標値を大きく超えている。経営分析は積極的にやっているが、データを活用できるかが大事である。専門家の指導等も活用して今後活かす。
		②分析シート新規作成数(蓄積数)	20件(40)	94件(94)		
		③支援ノウハウの向上及び専門家の活用	-	○		
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	2回	B	小規模事業者の補助制度を考えながら活用していく。商工会だけでは前に進めない。行政ももっと関わることが大事である。今後、商工会と行政の意見交換を進めてほしい。一店舗だけでなく、複数が集って事業展開をすることも必要でないか。数字から判断すればCになるのでは。しかし、数字なのか実施内容が半数以上実施されているI-3全体で評価すべきなのか？各種セミナーや繁盛店づくり実践塾は毎年計画的に行われている。専門家の助言もしっかりできています。時代を反映しているのか創業者がほとんどいないため、せつかくの支援も実行されていない。文書の案内だけでなく、セミナーの内容にあった事業所に電話でも案内してほしい。指導を受けた店舗は活性化につながっていると思う。これからも継続してほしい。
		セミナー参加者数	30件	14件		
		事業計画策定事業者数	20件	14件		
		②創業相談件数	4件	2件		
		創業支援者数	2件	1件		
		創業セミナー開催	1回	0回		
		創業者数	2件	0件		
		③事業承継者数	2件	8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	8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	17件	B	創業については相談できる環境がない。金融・事業計画・税務・労務等いろんな相談が一箇所できるように。フォローアップは評価できる。
		②創業等のフォローアップ	4件	0件		
		③事業承継者のフォローアップ	4件	8件		
		④繁盛店づくり実践塾フォローアップ	6件	8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	108件	C	子育て世代、特に女性に対する買い物需要を見直し、拡大できるように考えること。大型店→スーパー→量販店→商店街 商店街へ移動させることが大事。 世代別から見ると子育て世代が一番の消費者であるが、ネット通販や車を使った他市への流出が目立つ。
		②子育て世代アンケート調査提供数	20件	×		
		③物産展向け需要動向調査	50件	×		
		④展示商談会向け需要動向調査	10件	×		
		⑤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	-		

平成30年度 尾花沢市商工会 経営発達支援事業 事業評価表
(令和元年9月4日開催)

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)	2回(18名)	C	<p>今後はキャッシュレスが進んでくる。もっと身近なものとして様々な機会を作り、勉強会を進めてほしい。 You Tubeなどに活動している状況を発信してはどうか。 待っているだけでなく、自ら情報発信していくことが大事である。 動画での発信を。 こちらがからの発信、自分たちが上げたいもの上げる。自分たちのアピールとして発信する。 SNS活用は大事、You Tubeに動画を上げる。 今は金をかけて宣伝するのもよいが、自分が発信したいものをどんどん上げ、共感してもらおう時代。 宣伝費も少額で済む、やるべき。</p>
		SNS活用による販促活動の支援	4件	2件		
		上記、数値目標(SNSによる増加数)	20名	-		
		②IT活用と情報発信	4件	×		
		③マスメディアへ情報提供	2件	-		
		情報提供による数値目標(取材)	3件	-		
		”(成約)	2件	-		
		”(売上)※1	3%	-		
		④各団体催事等参加事業者数	4件	3件		
		催事等による数値目標(商談)	3件	2件		
		”(成約)	2件	-		
		”(売上)※2	3%	730万		
⑤まらだし尾花沢ふれあいまつり検討会議	2回	2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	1回	C	<p>中ブースにあるイベントの内容、例えばプロによる演奏など？ 農協の出展も協力いただきたい。 尾花沢の本物を見られるステージイベントとか。 JAと関わっていく。 プレミアム商品券や宅配事業は良い。 ただ、もう少し広報が必要と考える。 買い物弱者に対する販促に力を入れるべきだ。 これまでのアンケート方式では回収が難しい。 方法を変えて聞き取りやスマートフォンを介してみたらどうか。 プレミアム商品券は高齢者が大半を占めている。子育て世代への周知が課題である。</p>
		出店者アンケート	100件	16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こと	-	○	B	
		②経営指導員等の資質向上に関すること	-	○		
		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	-	○		

※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

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