

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市の景況調査もほしい</li> <li>・雇用者数何名までの事業所に対して調査をしているのか</li> </ul>
		景況調査(尾花沢市)	30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	452件	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>・分析シートの作成は非常に良く、事業計画作成の際に実現性を高めるためにも重要</li> </ul>
		②分析シート新規作成数(蓄積数)	20件(60)	94件(282)		
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	×	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>・繁盛店づくり実践塾指導と過去店フォローアップは大変良いので、継続していくべき</li> <li>・事業計画策定は事業者単独では難しいものなので今後も支援していただきたい</li> <li>・商店に対する支援は目に見えてわかるが、小規模経営の製造業や建設業、その他の業種等にも支援強化していただきたい</li> <li>・他業種とのコラボなど、商工会ならではの事業者と事業者を結びつける取り組み強化を図っていただきたい</li> <li>・情報は地元だけでなく、市外・県外にもPRする取組みを</li> </ul>
		セミナー参加者数	30件	-		
		事業計画策定事業者数	20件	16件		
		②創業相談件数	4件	2件		
		創業支援者数	2件	3件		
		創業セミナー開催	1回	0回		
		創業者数	2件	2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	11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	28件	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フォローアップ支援は非常に良いと考える</li> <li>・事業承継について支援を強化していただきたい</li> </ul>
		②創業等のフォローアップ	4件	2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	11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	×	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子育て世代(若い年代)の情報を積極的に収集して、活用してほしい</li> <li>・商店街での買い物に繋がる取組みを継続的に進めていただきたい。親子料理教室など、材料を地元で仕入してできる事業や買い物事業など</li> <li>・SNS向けの写真講座のような、直接販売に結び付かないことでも先を見据えて支援することは良いこと。継続していただきたい。</li> </ul>
		子育て世代アンケート調査提供数	20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	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)	1回(15名)	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>・まるだしまつりはマンネリ化している為、早急に検討会議を行い今後の方向性を決めるべき</li> <li>・ICTを活用した取組みの支援を充実してはどうか</li> <li>・キャッシュレス化と合わせて、今後SNSが増加していく。また、コロナ禍によるネット販売や宅配事業を強化するための支援やフォローが大事になる</li> <li>・情報発信は各事業所の魅力を伝えるための手段であり、今後更なる強化を</li> <li>・コロナ禍において、催事や商談が今後どのような支援方法に変わっていくか。デジタル化を推進して首都圏の顧客をいかに獲得できるか</li> </ul>
		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	1		
		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	4件		
		催事等による数値目標(商談)	3件	4件		
		”(成約)	2件	1件		
		”(売上)※2	3%	8,837千円		
⑤まる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まるだし尾花沢ふれあいまつり	1回	-	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プレミアム商品券の販売は例年先着順で行列を作っているが、コロナに対応した今年のようにハガキ郵送で購入できる仕組みの方が平等で良いと感じる</li> <li>・買い物弱者を支援することはとても大事だと思う。取組みを強化していただきたい</li> <li>・プレミアム商品券を発行するだけでなくPDCAを行い、改善を繰り返していくべき。地域商店街への程度効果が出ているのか</li> <li>・プレミアム商品券で商店街の活性化等を行っているが、各個店の取組みをどう支援していくか。繁盛店づくりや情報発信支援事業とのシナジー効果を生み出せないか</li> <li>・商品券をきっかけに顧客獲得へ繋げるチャンス(地元で消費してもらう)</li> <li>・商店街の宅配事業を活かしたネット注文システムの構築資産がある人ほどネットでの購入が多いという統計もあるため、効果があると考える</li> </ul>
		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こと	-	○	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営指導員及び支援員は今後も小規模事業者にとって大変重要な存在(相談相手等)となるので、更なる資質向上へ努めていただきたい</li> </ul>
		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     |