



令和元年度

経営発達支援計画 事業評価報告書



グルメ&ダイニングスタイルショー春 2020 出展支援

東白川地区商工会広域連携協議会

- ・ 埴 町商工会
- ・ 棚倉町商工会
- ・ 矢祭町商工会
- ・ 鮫川村商工会



SNS 活用セミナーのようす

【評価基準】

- A：目標値が達成できており、効果が認められるもの、または期待できるもの
- B：目標値がおおむね達成できており、ある程度の効果が認められるもの、または期待できるもの
- C：目標値を大きく下回っており、取り組み方法の見直しが必要なもの
- D：計画が実行されておらず、評価ができないもの（計画そのものの見直しが必要なもの）

○事業評価報告書 もくじ

I. 地域の経済動向調査に関する事 ・・・ P 1

II. 経営状況の分析に関する事 ・・・ P 2

III. 事業計画策定支援に関する事 ・・・ P 3

IV. 事業計画策定後の実施支援に関する事 ・・・ P 5

V. 需要動向調査に関する事 ・・・ P 6

VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事 ・・・ P 8

地域経済の活性化に資する取り組み ・・・ P 1 0

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り組み ・・・ P 1 1

まとめ ・・・ P 1 2

事業評価検討委員会名簿 ・・・ P 1 2

(1) 経営発達支援事業の実施期間
平成31年4月1日～令和2年3月31日

(2) 経営発達支援計画の実施内容

I. 地域の経済動向調査に関すること

計画の概要

①各種統計調査資料の活用による経営実態の把握と事業所巡回時のヒアリングによる景況調査の実施

●実施内容

- ・福島県商工会連合会が実施する中小企業景況調査を郡内15事業者に対して4半期に1回、延べ60回実施した。
- ・業種は、建設業4件、製造業4件、小売業5件、サービス業2件。
- ・調査項目は①売上高の推移、②資金繰り・受注額・採算・従業員確保等の経営状況、③新規設備投資の状況、④経営上の問題点、⑤業況についてのコメントについて。
- ・全国及び国の景況調査資料を活用し経済動向を把握し、東白川の調査結果と比較した。

●自己評価

- ・計画どおりの目標件数を達成することができた。
- ・巡回による聞き取り調査を行い、より細かな経営課題を把握できるように努めた。また、事業者ごとの経営課題に対応する各種セミナーへの参加推進等に活用できた。
- ・調査結果は、全国及び県が公表している景況調査資料と一緒に埴町商工会ホームページの「経営発達支援事業」のページで公表（他町村商工会HPにはリンクを作成）するとともに、事業者が事業計画の策定をする際に活かすことができる基礎データとして活用。

（事業計画策定件数については、「Ⅲ. 事業計画策定支援に関すること」の項目参照）

《景況調査件数(延回数)》

	目標	実績
埴 町	5(20)	5(20)
棚倉町	5(20)	5(20)
矢祭町	3(12)	3(12)
鮫川村	2(8)	2(8)
合 計	15(60)	15(60)

I－①及び②

	A	B	C	D
評価	6	2	0	0

(評価委員コメント欄)

- 調査結果のまとめを発表すべきでは？
- 計画通り達成できたことは素晴らしい。
- 調査内容も入れてほしい。
- 実績は素晴らしい。
- 経営課題の中身は？
- 調査分析資料も添付していただきたい。
- 調査結果内容が重要
- データがどのように活用されるかが重要。有意義な活用をお願いします。
- 継続的な調査実施を求めます。
- 事業所に優位な基礎データとなることを望みます。
- 計画通りに達成できているので良いと思った。

実施内容と自己評価

Ⅱ．経営状況の分析に関すること

計画の概要

- ①相談シートや経営分析システムを使った個別調査の実施
- ②「ネット de 記帳」の経営分析システム活用による経営状況の把握

●実施内容

①個別調査・分析

・大規模商談会出展支援時の経営分析

グルメ&ダイニングスタイルショー出展支援(詳細はP8で説明)の取り組みの中で、支援先4件の経営状況を分析し、課題や強みの整理をすることで、より効果的な商談に向けた取引条件の設定や展示ブースデザインの方付等、出展計画に活かした。

・経営革新計画策定個別支援時の経営分析

儲かる経営塾(詳細はP3参照)の参加者の中で、経営革新計画づくりに意欲的な事業者1件に対して経営分析を行った。

・その他の個別調査・分析

- i) 持続化・いきいき補助金申請時の分析 28件
- ii) 個別相談(専門家連携)による分析 6件
- iii) 中小機構インターバル勉強会(事業承継の案件)時の分析 7件
- iv) その他(先端設備導入計画策定、事業承継、事業拡大、事業再建計画策定等) 12件

②商工会の会計システム「ネット de 記帳」を利用している事業者について、会計データを経営分析システムに取り込んで財務状況を把握するための資料を作成し、それに基づいてアドバイス等を行った。

●自己評価

- ①大規模商談会出展支援の取り組みで、事前に経営分析を行ったことで支援先の経営状況に合わせたバイヤーへのアプローチ方法を深掘りすることができ、出展効果を高めることに繋がった。また、セミナー開催後や実践型の勉強会時に個々の事業者の経営状況分析に取り組み、事業計画の策定等に活用することができた。目標件数以上の実績を上げることができた。
- ②「ネット de 記帳」を活用している支援先と経営状況や財務分析の結果を共有しながら融資や事業拡大の計画づくりを推進できた案件があった。そうした案件を今後も増やせるようにする。

《個別調査・分析件数》

	目標	実績
埴町	10	21
棚倉町	10	21
矢祭町	5	6
鮫川村	5	10
合計	30	58

《「ネット de 記帳」経営分析数》

	目標	実績
埴町	8	27
棚倉町	10	30
矢祭町	6	10
鮫川村	6	16
合計	30	86

評価委員による評価

Ⅱ－①

評価	A	B	C	D
	4	4	0	0

(評価委員コメント欄)

- 分析ごとの実績数があればよい。
- 実績は良い
- 個別調査は大事なのでできるだけ増やす。
- 個別相談は大事なのでできるだけ増やす。
- 調査や強みの整理内容を参考に記入したほうが良い。
- 目標に対して2倍近い実績は素晴らしい。
- 広く事業者さんへ呼びかけして、分析を行っていただきたい。

Ⅱ－②

評価	A	B	C	D
	7	1	0	0

(評価委員コメント欄)

- 目標値が小さいのではないかな。
- 成功例、結果予想なども知りたい。
- 目標が上がっており良好。
- 具体的な進め方を大事にする。
- アドバイスの中身は？役に立っている。
- 財務状況の把握は必要なこと
- 目標にとらわれず実績を伸ばしていただきたい。
- 目標から3倍の実績が達成され、今後も事業所の支援の継続を願う。
- 実績が3倍近いので経営状況や財務分析を活用していただきたい。

実施内容と自己評価

Ⅲ. 事業計画策定支援に関すること

計画の概要

- ①経営分析を行った事業者に対する事業計画の策定支援
- ②セミナーと個別相談会の実施をきっかけとした事業計画の策定支援
- ③経営革新計画の認定に向けた支援

●実施内容

- ①巡回訪問や窓口相談のヒアリングの際に、経営課題解決のための計画策定を提案し、意欲的な事業者の掘り起こしを行った。また、中小機構と連携しながら経営計画づくりを支援した。
- ②「儲かる経営塾(全4回 8/28, 9/4, 11, 18)」と講師による個別相談を関連付けて実施した。好評だった前年度のテーマはそのままに、時間を長く取って演習を挟むなど、前回の復習・ステップアップを目指す事業者や聴き逃がした事業者向けにより深い内容でできるようにした。また、今年度は特に経営革新計画策定につなげることを意図して個別相談に力を入れて取り組んだ。(7事業者/延13回実施)
- ③上記個別相談の中で、棚倉町の事業者1名の経営革新計画づくりを支援し申請した。

●自己評価

- ①巡回訪問や窓口相談、セミナーへの斡旋、実践型の勉強会をきっかけに、持続化・いきいき支援事業補助金申請時の計画書作成(24件)、事業承継に際しての計画作成支援(8件)、セミナー後個別相談での計画書作成支援(6件)、BtoB販路開拓の計画(4件)、先端設備導入計画作成(1件)、グループ補助金(1件)他、右表のとおり目標以上の実績を上げることができた。
- ②目標数以上の参加人数を達成できたが、2回目以降のセミナーへの継続参加が少なく残念だった。しかしながら、個別相談を通じて、意欲的な事業者の経営計画の策定や経営革新計画の認定申請に繋がった案件があったことは良かった。参加者からは「経営革新計画の認定に興味を持てた」、「すぐにでも試してみたい経営ノウハウを得ることができた」等の声が聞けた。

《事業計画策定支援件数》

	目標	実績
埴町	10	19
棚倉町	10	19
矢祭町	5	3
鮫川村	5	8
合計	30	49

《儲かる経営塾》

	目標	実績
セミナー(回)	1	全4回
参加者数(人)	15	18(39)
個別相談(人)	5	7(13)

※()は延べ参加人数

評価委員による評価

Ⅲ-①

評価	A	B	C	D
	5	3	0	0

(評価委員コメント欄)

- 巡回訪問の数と効果はどうか
- 実績値によりAとなるが、支援内容が重要ですよ。

Ⅲ-②

評価	A	B	C	D
	4	4	0	0

(評価委員コメント欄)

- 開催の方法を考え直す必要がある。
- セミナーはとても良いと思う。
- 4町村の中心くらいでやったらどうか。
- 個別相談にできるだけつなげること。
- セミナー内容・日時の検討
- セミナーについては他の項目も行っでは？
- 継続参加が少なかったとあるので、シリーズセミナーであれば受講者への参加要請も必要では。

実 施 内 容 と 自 己 評 価

創業に関しては、儲かる経営塾をきっかけとした創業計画策定者の掘り起こしはできなかったが、昨年度開業した事業者のフォローや、開業手続き・税務等に関する相談対応を実施できた。

《経営革新計画策定支援件数》

③経営革新計画の認定に向けた支援に関しては、儲かる経営塾とその後の個別相談を通じて、棚倉町の支援先1社が計画策定に取り組み、12月に申請。年度内に認定見込みである。

	目標	実績
塙 町	1	0
棚倉町	1	1
矢祭町	1	0
鮫川村	1	0
合 計	4	1

(参考)

* 経営革新計画について(儲かる経営塾テキストより抜粋)

事業者の新たな取り組みを整理し、経営計画に落とし込んだものを経営革新計画といい、国の法律によって当該経営革新計画を県知事が承認する制度を「経営革新計画承認制度」といいます。

県知事の承認を受けることで圧倒的な信頼を手に入れることができます。

→金融機関などステークホルダーに対しての信頼獲得(融資優遇)

→国のさまざまな施策へのパスポート(補助金や入札)

→お客様に対する安心の提供

→従業員のモチベーションアップ などなど

「新しさ」は話題性になりやすく、特に地元の新聞社は好んで取り上げてくれる。新しい取り組みをきっかけにして既存事業も大きく伸びる事業者が非常に多い。

<福島県内の経営革新計画認定件数>

- ・平成28年度 32件
- ・平成29年度 34件
- ・平成30年度 46件

評 価 委 員 に よ る 評 価

Ⅲ－③

評価	A	B	C	D
	1	2	5	0

(評価委員コメント欄)

- 次年度に期待します。
- 経営革新計画の良さをもっとアピール。
- 町村単位で1つを重点目標にする。
- 数年考えて実施する。
- "難しい案件、若い世代の発掘は必要
- どう PR するかが課題"
- 昨年が実績がなかったが、1件実績があったことは他の目標になる。
- 1件あっただけでもよしとします。
- 事業所自体の体力がないと策定に至らないと思う。
- 目標に向けて支援をしていただければと思います。

実施内容と自己評価

Ⅳ. 事業計画策定後の実施支援に関すること

- 計画の概要

①経営指導員の定期的なヒアリングによる支援
②経営に関する各種セミナーの開催

●実施内容

- 事業計画を策定した事業者に対してその後の実行力を上げるために、巡回訪問や窓口対応でフォローアップを行った。（今後も継続してフォローアップを行う。）
- 経営に関する各種セミナー・相談会を下記のとおり開催した。
 - 税務セミナー（6/12）～消費税軽減税率対応 経理実践セミナー～
⇒税理士と連携して実施。
 - 経営セミナー①（6/19、7/22）～キャッシュレス導入セミナー～
⇒ペイペイやタイムズペイ等の決済事業者、金融機関、ポイント還元事務局などと連携して実施。
 - 労務対策セミナー（11/14）～働き方改革セミナー～
⇒働き方改革推進支援センターとの共催で実施。
 - 経営セミナー②（12/4、11）～SNS活用セミナー～
⇒LINE 公式アカウント、YouTube、グーグルマイビジネス、Instagramをテーマに実施。久野雅己先生。
 - 金融相談会「一日公庫」年2回、各商工会で実施。日本政策金融公庫との連携。

《計画作成後のフォローアップ 支援事業所》

	目標	実績
埴 町	10	19
棚倉町	10	19
矢祭町	5	3
鮫川村	5	8
合 計	30	49

●自己評価

- 経営計画策定を支援した事業者に対して、計画の進捗状況の確認や金融相談、専門家による継続指導や補助事業実績書類の作成支援などの支援を実施した。
- 経営に関する各セミナーについては、時勢にあったテーマで実施し、経営に必要な知識を身に付けてもらうことができた。
経営セミナー②は、前年度までの実績が少ないIT支援を強化するため、SNS関係のテーマで実施。受講者の反応が良いので、次年度では知識だけではなく実践してもらえるように、個別の受講者に対する更なるフォローアップに力を入れて取り組みたい。

《セミナー開催件数》

		目標	実績	参加人数(延)
税務関係セミナー		1	1	30 名
労務対策セミナー		1	1	8 名
経 営	キャッシュレス導入セミナー	1	2	44 名(45)
	SNS 活用セミナー		2	27 名(44)
金融個別相談会		8	8	
合 計		11	14	

評価委員による評価

Ⅳ－①

	A	B	C	D
評価	4	4	0	0

(評価委員コメント欄)

- 通常業務？目標上回ったことは良しです。

Ⅳ－②

	A	B	C	D
評価	4	4	0	0

(評価委員コメント欄)

- セミナーは大変良い。
- できるだけアピールして大勢にする。
- 時勢にあったセミナーが開催されており大変良いと思います。
- 行政サイドとしても魅力的なセミナーだと思います。

V. 需要動向調査に関すること

計画の概要

- ①各種統計調査等資料の活用による調査
- ②物産展出店時や観光商業・宿泊施設での需要動向調査
- ③産業サポート白河との情報交換の実施

●実施内容

- ①業界動向、業種別の特性、市場規模、事業性評価等が把握できる「業種別審査辞典」の活用と併せて、リーサスやj STAT MAP等のWebシステムを活用しながら事業者支援にあたった。
- ②販路拡大が課題になっている事業者から重点支援先4社を選定して、大規模商談会への出展を支援(詳細はP8)。その中で事業者個別の商品の需要動向を把握するため、職員が商談に立ち会ってバイヤーに対するアンケート調査を実施した。その後、調査結果は支援先へフィードバックした。

※なお、今年度も計画していたB to C調査に関しては、調査会場として設定していた物産展が実施されなかったことや台風19号被害に関する対応優先のため未実施。

- ③産業サポート白河の職員と情報交換をして、県南地域の企業の情報収集に努めた。

●自己評価

- ①「業種別審査辞典」の活用とWebシステム等も併用しながら情報を集めることで、経営計画を作る際の外部環境等の把握がスムーズになり、また計画の内容に説得力が増したり経営方針の見直しにつながる効果があった。今後も職員間で共有してより積極的な活用を心掛ける。
- ②目標件数以上の調査票を回収することができた。
アンケートの項目には味やデザイン等についての評価の他、取引条件・価格競争力・取扱意欲などについても盛り込んでバイヤーの率直な意見を吸い上げることができた。
調査結果を支援先へフィードバックしたところ、ある会社からは「予想通り取引条件の評価が厳しかったが、味やデザインの評価が高く自信が持てた。出展した商品のロットを増やせるように社内で設備投資の方向性を見直したい」といった前向きな声を聞くことができた。
- ③情報交換で得られた内容としては、企業の中には小規模製造業とのマッチングを希望しているところはあっても、「大ロットに対応できない」、「人手不足で今請け負っている仕事以上の引き受けができない」、「新たな設備投資が難しい」など例年同様の課題が見られた。特に人手不足が深刻であり、学生向け企業説明会への斡旋、生産性向上につながる設備投資などの支援を

V-①

	A	B	C	D
評価	2	6	0	0

(評価委員コメント欄)

- 人手不足については外国人技能実習制度を大いに活用していただきたい。
- 辞典も古くなるのでネット等活用を多くする。
- ITの活用は良いこと
- 数字がすべてですものね。良いと思います。

実 施 内 容 と 自 己 評 価

引き続き行う必要があると考える。

《需要動向調査関係》

		目標	実績
B to C 調査アンケート件数(件)		100	未実施
B to B 調査アンケート件数(件)			118
産業サポート白河との情報交換(回)		2	2
情報提供事業者件数(件) ※合計は経営計画策定支援先の 目標件数と同数	小売業	6	6
	飲食業	6	6
	宿泊業	6	1
	製造業	6	18
	建設業	3	7
	その他 サービス業	3	11
	合 計	30	49

評 価 委 員 に よ る 評 価

V-②

評価	A	B	C	D
	3	3	2	0

(評価委員コメント欄)

- アンケート調査結果で資料提示いただきたい
- BtoC 調査、来年は実施していただきたい。
- 事業所にはありがたい調査事業だと思います。継続的支援を願います。

V-③

評価	A	B	C	D
	2	6	0	0

(評価委員コメント欄)

- 人材不足の対応検討
- 産業サポート白河の役割とは？

VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

計画の概要

- ①小規模事業者の物産販売への参加等支援
- ②小規模事業者の商談会への参加等支援
- ③IT活用支援

●実施内容

- ①首都圏での都市交流事業や物産セットの企画・PR・販売（埜）、やまつりもったいない市場ややまつり元気祭（矢祭）、うまいもの祭り・北区区民祭り・食育フェア他（鮫川）の物産販売あるいはイベントに参加する事業者の支援に取り組んだ。
- ②今後の販路拡大を目指している重点支援先4社を選定し、東京ビッグサイトで年2回行われる見本市(大規模商談会)「グルメ&ダイニングスタイルショー春2020（3日間）」への出展を支援した。出展効果を高めるために、支援先の強みや経営状況・課題などを整理して、出展の目的やバイヤーへのアプローチ方法について明確にするとともに、デザインの専門家と連携して訴求力の高いブース企画・装飾物の製作に力を入れて取り組んだ。会期中は職員も参加し、バイヤー向けに作成したアンケート調査等を実施した
- ③事業者のホームページ作成やその活用を支援した。また、キャッシュレス決済の広がりを見据えて、キャッシュレス導入の方法や10月からの消費者ポイント還元事業などをテーマにセミナーを実施した。さらには、SNS活用セミナーを実施して、ITビジネスの最新情報や知識を得てもらえるように取り組んだ。セミナー後にはフォローアップを行い個別にもアドバイスを実施した。

《①物産販売支援件数》

		目標	実績
埜町	実施回数	2	9
	出店者数	5	16
	顧客獲得数	15	53
棚倉町	実施回数	2	0
	出店者数	5	0
	顧客獲得数	15	0
矢祭町	実施回数	2	2
	出店者数	3	1
	顧客獲得数	9	20
鮫川村	実施回数	2	9
	出店者数	3	4
	顧客獲得数	9	10

●自己評価

- ①試食販売支援等に取り組み、事業者の効果的なPRに繋げることができた。しかしながら、台風19号被害が発生して以降は、復旧のための補助金申請や金融相談への対応を優先したため、同時期に予定していたBtoC調査に取り組めなかったことは残念だった。

VI-①

	A	B	C	D
評価	2	6	0	0

(評価委員コメント欄)

- BtoC 調査により具体的支援をする。
- 物販の方法、目的をもう一度見直すべき
- 今後も出店者数を増やしていただきたい。
- 小規模事業所だけでは実施が難しい事業も支援を受けて参加できてよかったと思う。(①～③共通コメント)

実施内容と自己評価

②準備段階から商談会出展当日まで計画通り支援を実行することができた。特に、専門家と取り組んだブースデザイン・装飾物の制作を通して、経営方針や商品展開の見直し・ブランディング支援等につながったことが良かった。

4社とも70～100件程度の名刺交換ができ、その中から商談をさらに進めたい案件を整理したところ各企業10～15件ほどあるという状況で、出展の効果は高かった。

③前年度までの反省を生かし、時勢に合わせてキャッシュレス導入セミナーやSNS活用セミナーを積極的に行えたことは良かった。実際にキャッシュレス端末の設置やポイント還元事業者登録等の推進が図れ、顧客獲得に繋がる案件を作ることができた。また、LINE公式アカウントを作成して年末商戦に取り組んだ飲食店など、参加者のSNS活用の意識向上に繋がった。次年度以降でさらに個別支援に力を入れることで、IT活用による顧客獲得増が期待できると考えている。一方で、BtoB向けのIT活用については案件発掘につながらず、今後の課題である。

《③-1 IT活用支援数(BtoC)》

		目標	実績
埴 町	活用者数	4	19
	顧客獲得数	20	12
棚倉町	活用者数	4	13
	顧客獲得数	20	15
矢祭町	活用者数	2	8
	顧客獲得数	10	6
鮫川村	活用者数	2	4
	顧客獲得数	10	31

《②商談支援数》(グルメ&ダイニングスタイルショー)

		目標	実績
埴 町	実施回数	2	3日間
	出展者数	4	1
	商談成立数	4	1
棚倉町	実施回数	2	3日間
	出展者数	4	1
	商談成立数	4	2
矢祭町	実施回数	2	3日間
	出展者数	2	1
	商談成立数	2	1
鮫川村	実施回数	2	3日間
	出展者数	2	1
	商談成立数	2	2

《③-2 IT活用支援数(BtoB)》

		目標	実績
埴 町	活用者数	4	0
	顧客獲得数	8	0
棚倉町	活用者数	4	0
	顧客獲得数	8	0
矢祭町	活用者数	2	0
	顧客獲得数	4	0
鮫川村	活用者数	2	0
	顧客獲得数	4	0

評価委員による評価

VI-②

評価	A	B	C	D
	1	6	1	0

(評価委員コメント欄)

- 出店者数の確保、勧誘方法を考える。
- 良かったと思う。
- 商談成立に向け出店者数を増やす。
- 売り先(販売先)をどこにするのか絞り込みが必要。海外に目を向けてもよいのでは。

VI-③

評価	A	B	C	D
	2	1	5	0

(評価委員コメント欄)

- BtoB 向けの IT 活用。
- IT 化についてこの地域で可能性があるか検討する必要あり

地域経済の活性化に資する取り組み

計画の概要

①地域経済活性化（観光物産振興）のためのプロジェクト委員会の実施

- ・観光プロモーションの展開
- ・東白川ブランド商品の提案と開発、販売支援

●実施内容

- ・経営発達支援計画の事業評価検討委員会を開催し、その中で地域経済の活性化に関する意見交換等を実施。
- ・地域経済活性化に係るプロジェクトや情報交換等を各市町村単位で実施した。主な取り組みは下記のとおり。

《委員会の開催回数》

	目標	実績
委員会	3	2

<塙 町>

- ▷ふるさと産業おこし連絡協議会（年5回）
- ▷（一社）観光協会へ理事として参画（年2回）
- ▷地域公共交通活性化委員会（年3回）
- ▷塙流灯花火大会、産業祭、花まつりなど

<棚倉町>

- ▷行政担当課との情報交換（随時）
- ▷十万石棚倉城まつり等各種イベント事業

<矢祭町>

- ▷行政担当課との情報交換（随時）
- ▷自然公園矢祭山散策の会（ポスター制作）
- ▷矢祭町商工会フォトコンテスト（年1回）
- ▷やまつり元気祭りなど

<鮫川村>

- ▷ふる里振興協議会（年4回）
- ▷生活支援体制整備推進協議会（年3回）
- ▷地域農業再生協議会（年1回）
- ▷再生可能エネルギー推進協議会（年1回）
- ▷手まめ館との運営協議（年1回）
- ▷中心地域活性協議会（年7回）
- ▷鮫川うまいもの祭りなど

※その他、各町村とも随時行政担当課との情報交換や意見交換を行っている。

●自己評価

- ・地域活性化事業については、商工会事業全体のボリュームや事業者個別の支援の必要性が高まっていること、町村単位での活動が活発であること等を背景に、商工会が主体になって広域的な地域活性化事業を実施するのはハードルが高く、各町村で地域性にあった事業を関係団体が協議しながら実施しているのが現状。しかし、広域的にも町村の取り組みを情報共有して、連携できる部分があれば連携してやっていきたい。
- ・各町村とも行政等との情報交換、意見交換の場や機会を設けて、地域活性化に関する議論を深めた。また、当該委員会の中でも情報交換ができた。

地域経済の活性化に資する取り組み

評価	A	B	C	D
	1	5	2	0

（評価委員コメント欄）

- 今後は町村と共同での取り組みが必要だと思われるので、積極的に関わっていただきたい。
- 観光等広域で連携してやる
- 行政・商工会が共有する。
- 東白川地域での取り組みが必要（自転車を活用したまちづくりと併せて観光・物産の取り組み）
- 関係機関や広域的な取り組みを推進していただきたい。
- 各種事業の参画いただき助かっています。

実施内容と自己評価

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り組み

計画の概要

- ①他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等獲得のための情報交換に関すること
- ②経営指導員等の資質向上等に関すること

●実施内容

①支援ノウハウ等獲得のための情報交換

- ・地区内経営指導員で構成する経営支援会議及び指導員と支援員による全体会。(年9回)
- ・県南ブロックの経営指導員と日本政策金融公庫担当者で構成する協議会(年1回)
- ・税理士、社労士、中小企業診断士等の専門家との連携(随時)

②資質向上に繋がる取り組み

- ・経営支援マネージャー研修(中小企業大学校)の受講(年2回 各3日間)
- ・中小機構との連携による経営支援員向けインターバル勉強会の開催(年4回)
- ・福島県商工会連合会主催による経営指導員資質向上研修会への参加(年3回)
- ・全国連商工会連合会の経営戦略Web研修(年1回)
- ・当協議会で開催する経営支援会議(経営指導員)での案件共有によるノウハウ獲得(月1回)
- ・日本政策金融公庫との連携による金融支援ノウハウ獲得(年1回)
- ・専門家との同伴巡回による経営分析ノウハウの獲得(案件ごとに随時)
- ・当協議会が行う業務管理会議(経営支援員)での案件共有による支援ノウハウ獲得(月1回)

●自己評価

①他の支援機関や専門家、職員同士の連携を活発に図り、概ね目標どおり支援事業の円滑な実施に繋げることができた。次年度以降も積極的な連携を図って、事業者支援の基盤強化に繋がるように取り組みたい。

②中小機構と連携して、経営支援員向けに実際の事業承継計画づくりの案件を取り上げたインターバル勉強会など、より実践的な内容の勉強を企画し、職員の資質向上及び意識向上に取り組んだ。また、広域主任経営指導員の経営支援マネージャー研修受講による支援ノウハウの獲得やマネジメント力向上に取り組むなど、目標以上の実績を上げることができた。

業務支援会議の中で郡内経営支援員が作成する広報に事業者支援の事例を掲載した。その事例を作成する過程で経営指導員と支援員の間で支援案件を共有することができた。

評価委員による評価

支援力向上①に関する評価

	A	B	C	D
評価	3	4	0	0

(評価委員コメント欄)

- もう少し具体的ににならないのか
- 連携が図られている
- 社会情勢の変化に対応できるよう関係機関との連携し、いち早い情報収集をお願いします。

支援力向上②に関する評価

	A	B	C	D
評価	3	4	0	0

(評価委員コメント欄)

- 具体的ノウハウ?
- 研修等資質向上が図られている
- 今後も皆様の資質向上への取り組みをお願いします。
- 経営指導員は業務多忙だと思いますが研修等を通して資質向上を図っていただきたい。

ま と め

- 事業実施3年目ということで、2年目までの事業の見直し事項を反映しながら、ほぼ計画通りの事業を実行し、数値的な目標も概ね達成できた項目が多かった。各調査事業や経営状況の分析結果を活用して、事業計画づくりの推進やその後のフォローアップに取り組んだことで、やる気のある事業者のスムーズな事業展開や補助金申請、更には経営革新計画の認定支援案件を増やすことができた。次年度以降も継続して取り組むことで事業者の経営力向上が期待できる。
- 事業計画策定支援に関しては、昨年同様の人気講師を招致して、さらに実践的で内容の濃いセミナーを実施した。また、セミナー後の個別支援に注力したことで参加者は少数精鋭という形になったが、昨年度の課題であった経営革新計画の認定支援の実績を作ることができた。経営に関する各種セミナーは、特にIT活用支援に繋がる内容のセミナーを実施し喜んでくれたことが良かった。SNS関連セミナーは実施時期が12月だったので、今後次年度に亘って個別支援に積極的に取り組んでいきたい。
- 中小機構と連携して、実際の事業引継ぎの案件をもとに経営支援員向けの勉強会を実施して、支援先のアクションプラン策定の成果が得られたことは良かった。来年度ではさらに計画の実行支援や補助金申請等を支援できるように、職員の更なる支援力向上を図りたい。
- 大規模商談会への出展は支援先企業とも商工会としても得るものが大きかった。特に、訴求力のあるブースデザインやキャッチコピーを作るためには、事前に自社分析や経営方針・ブランディングの方向性を深く掘り下げる必要があり、専門家や県連職員指導の下でそのことに取り組めたことは良かった。また、大規模商談会の経験値が得られたこと、商談成立が期待できる案件が複数あったことが良かった。引き続きフォローアップに取り組んでいく。
- 新規創業者の発掘や事業承継計画の実行支援など実績が不十分だった取り組みもあるので、委員会での検証結果や見直し案を基に改善し、次年度以降効果的に実施できるようにする。また、自然災害からの早期復旧に備えるための事業継続力強化計画策定支援にも積極的に取り組む。

経営発達支援計画 事業評価委員会名簿

- 委員長 芦田健一（芦田経営デザイン㈱ 中小企業診断士）
- 委員 古橋 博（埴 町商工会長） 吉成知温（埴町役場まち振興課長）
立石 誠（棚倉町商工会長） 川瀬浩二（棚倉町役場産業振興課長）
藤田 清（矢祭町商工会長） 高橋竜一（矢祭町役場事業課長）
前田勝之（鮫川村商工会長） 星 徹（鮫川村役場農林商工課長）
- オブザーバー 円谷隆行（福島県商工会連合会中通り広域指導センター）

評価委員長による総評

- 地道に革新事業に取り込めるようフォローをお願いします。年度をまたぐ必要のある取り組みが多いので、長い目で事業者の支援をお願いします。
- 本報告会と4町村の行政とリンクできるところ（自転車活用等）は積極的に取り組んでほしい。
- 行政とのタイアップ方法を考えていく必要がある。
- 次年度からは結果や効果が求められると思う。
- 広域的な取り組みになっている。行政側としても積極的に取り組みに協力しながら、4町村が良い方向に向けるよう頑張りたいと思います。
- 前年と比べほとんど実績が上がっている。一部未達成部分もあるが、引き続き職員全体で取り組んでいただきたい。また、今年度の反省を来年度に生かしていただきたい。
- "自然災害時に被災した事業者が早期、スムーズな復旧がなされるよう事業継続計画（BCP）の策定のための支援なども検討いただきたい。
- 業種別に作成し、雛形として個別の事業所に照らし合わせて作成してみては。"
- 昨年より実績が上がってきたことと将来に向け実を結ぶような事業がありますので、更に来年もご努力いただければと思います。

事業評価検討委員会開催状況

<第1回>

日時：令和元年8月27日（火）15：30
場所：埴町商工会館 2階会議室
内容：令和元年度経営発達支援事業について

<第2回>

日時：令和2年2月21日（金）15：00
場所：埴町商工会館 2階会議室
内容：令和元年度経営発達支援計画
事業の実施報告と評価委員による評価

