経営発達支援計画

平成２９年度事業実施状況報告書

（事業評価用資料）

作成日：平成３０年３月１９日

（実施商工会：桑折町商工会・国見町商工会・川俣町商工会）

≪事業評価にあたって≫

**１．事業評価の目的について**

　桑折町、国見町、川俣町の商工業者発展を目的とする本事業の内容及び遂行状況等に関し、客観的評価を行い、次年度以降の各事業見直し等につなげることを目的とする。

**２．評価事業項目について**

　次の１～８の項目に関して評価を行う。

|  |  |
| --- | --- |
| 分類 | 事業項目 |
| 経営発達支援に資する取組 | １．地域経済動向調査に関すること  ２．経営状況の分析に関すること  ３．事業計画策定支援に関すること  ４．事業計画策定後の実施支援に関すること  ５．需要動向調査に関すること  ６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること |
| 地域経済の活性化に資する取組 | ７．地域経済の活性化に資する取組 |
| 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 | ８．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 |

**３．評価方法について**

　評価事業項目ごとに事業の実施方法や目標達成率等から総合的に判断し、事業評価委員会による評価及び自己評価を行う。評価の判定は次のとおりとする。なお、同時に事業評価委員会による提言・提案について求めることとする。

|  |
| --- |
| 【評価項目：Ａ・Ｂ・Ｃ・Ｄ】  　Ａ．実施され効果が見られる  　Ｂ．実施され効果が期待できる  　Ｃ．実施されたが効果が見られない、改善を要する  　Ｄ．実施されなかった、実施されたが目標数を大幅に下回っている |

**４．評価の反映**

　事業評価委員会による評価及び提言・提案、並びに自己評価を踏まえ、経営支援会議において改善案を検討し、事業計画等に反映する。

|  |
| --- |
| Ⅰ　事業実施期間 |
| 平成２９年４月１日～平成３４年３月３１日（平成２９年度～平成３３年度） |
| Ⅱ　事業評価期間 |
| 平成２９年４月１日～平成３０年３月３１日（平成２９年度） |
| Ⅲ　事業計画の目的と目標 |
| 桑折町商工会、国見町商工会、川俣町商工会の小規模事業者に対する現在までの支援は、経営維持に係る単発的支援を主に展開してきたが、本計画においては、小規模事業者に寄り添った継続支援（伴走型支援）を基本とし、経営基盤の確立及び消費者ニーズを捉えた発展性ある事業を支援し、将来への持続的な経営に導くことを目的として実施する。  また、新規創業者の掘り起こしから開業に至るまでを支援し、地域の小規模事業者の拡大を図る。  中期的本計画の下、段階的に将来の地域経済を担う小規模事業者の発展、発達的な事業を支援強化して地域経済発展へ導くこととし、下記３つの目標を主軸として事業展開する。  ■目標１　伴走型支援による経営基盤の確立と生産性向上  既存小規模事業者へ対し、経営基盤確立から生産性向上を図ることを目標とした発展的事業支援を実施する。消費者ニーズを捉え、既存事業の見直しを行うと伴に、原発事故被害からの脱却、自立事業運営を図り、付随して新事業展開、販路拡大等に対して計画段階から実施後まで伴走型支援を展開し、売上増加へ導くための方法を探る。  ■目標２　市場創出・内需拡大  創業者・第 2 次創業者に対して、創業基盤となる店舗から事業内容に至るまでの総合的伴走型支援を展開する。創業者の掘り起しから事業計画、実施に関する支援、空き店舗等の情報提供、店舗問題の解消支援など、ハード・ソフト両面からの伴走型支援を行う。  新たな産業の創出及び内発的な産業を醸成して魅力を創造し、市場創出・内需拡大・地域経済内への資本流入を図る。  ■目標３　「地域ブランド力強化」からの交流人口増及び地域マーケットの活性化と拡大  　小規模事業者の側面的支援として、地域経済（小規模事業者における外部環境要因）の改善と支援事業者の新商品・新サービスに対する販路開拓の場を創出する目的で、イベントの開催及び参加を行う。  地域の情報発信の場として交流人口増加を図ると同時に、小規模事業者の販路開拓、試験的販売等の場を創出し、提供する商品・サービスの差別化支援の推進から、地域ブランド力強化、マーケットの拡大を図る。 |

|  |
| --- |
| Ⅳ　事業計画の概要 |
| 次の１～８の項目に沿って、支援実績に繋がる効果的・効率的な事業を実施する。  １．地域の経済動向調査に関すること  　地域内、県内、全国の経済動向情報を収集し、事業所の外部環境を把握するための情報として活用する。  （１）地域内を対象とした「景況調査」の実施による情報収集  （２）関係機関誌からの情報収集  （３）インターネットからの情報収集  （４）空き家空き店舗調査の実施  （５）情報の集約及び活用  ２．経営分析に関すること  　事業所の経営状態について財務情報及び非財務情報を整理して現状分析し、内部環境の把握を行う。  （１）継続支援中の事業所に対する経営分析  （２）経営個別診断会の開催  （３）専門家・関係機関と連携した経営分析  （４）財務分析以外の経営分析  　　①各種分析手法を用いた分析及びデータ取得方法に関する指導  　　②非財務情報を踏まえた分析  ３．事業計画策定支援に関すること  　１、２の支援から洗い出された事業所の問題・課題に対して、発展的事業となるよう計画策定を支援する。  （１）一般の小規模事業者に対する事業計画策定支援  　　①「経営計画策定セミナー」の開催による事業計画策定支援  　　②事業承継問題に対する経営計画策定支援  　　③「経営革新事業」認定申請に係る事業計画策定支援  （２）新規創業者及び第二創業者に対する創業計画策定支援  　　①「起業家たまご塾」（創業セミナー）開催による事業策定支援  　　②第二創業希望者の掘り起こしと事業計画策定支援  （３）専門家及び関係機関との連携による事業計画策定支援  ４．事業計画策定後の実施支援に関すること  　事業計画策定支援を行う事業所に対して、事業実行中又は実行後の計画ＰＤＣＡサイクルフォローを支援する。  （１）一般の小規模事業者に対する事業実施後のＰＤＣＡフォローアップ支援  （２）新規創業者及び第二創業者に対する事業実施後のＰＤＣＡフォローアップ支援  　　①「空き家空き店舗情報」活用による創業者への物件等斡旋支援  　　②空き家空き店舗利用促進のための環境整備支援  （３）専門家・関係機関との連携による支援  ５．需要動向調査に関すること  　多様化する消費者（買い手）ニーズを掴み、需要に沿った発達的事業を支援する。  （１）地域需要把握のための消費動向アンケート調査の実施  （２）インターネット等からの需要動向情報の収集  　　①政府統計からの情報収集  　　②インターネットサイト及び各新聞からの情報収集  （３）商談会出展等による需要動向情報の収集  （４）情報集約と活用  ６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること  　地域に捉われない新たな販売方法、ＰＲにより新規顧客獲得に向けた支援を実施する。  （１）インターネットを活用した需要開拓支援  　　①ＳＮＳを利用した情報発信支援  　　②ホームページ・ブログ制作による情報発信支援  　　③電子商取引（ＥＣ）支援  （２）商談会、即売会出展による販路開拓支援  ７．地域経済の活性化に資する取組  　小規模事業者が事業活動しやすい活力ある地域経済基盤を形成するため、自治体や地域団体との連携・協議し、地域活性化事業に取り組む。  （１）３町行政及び地域の関係団体との地域方向性の検討  （２）「食」による地域ブランドの確立のための連携  （３）地域ブランドＰＲ及び賑わい創出の為のイベントの開催・参画  　　①ふくしまバーガーサミットの開催  　　②奥州街道ど真ん中！くにみ春のフードフェスタの参加  　　③川俣シャモまつりへの参加  ８．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  　職員個々の資質向上、効率的支援のための協議、データ管理など小規模事業者の支援体制整備と支援ノウハウの蓄積を行う。  （１）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  　　①「企業支援会議」での支援ノウハウ等情報交換  　　②他支援機関との支援ノウハウ等情報交換  　　③組織内での支援ノウハウ集積  （２）経営指導員等の資質向上等に関すること  　　①経営指導員の資質向上  　　②経営支援員の資質向上  （３）事業評価及び見直しをするための仕組みに関すること |
| Ⅴ　事業の実施状況及び目標達成率 |
| 平成２９年度における事業実施状況及び計画目標達成率等は次のとおり。（★は重点項目）  １．地域の経済動向調査に関すること  【現状と課題】  　経済動向の把握に関しては、現在３商工会において調査は実施していなく、機関誌等からの経済動向データも支援材料としてほとんど活用・提供出来ない状況にある。  今後は、３商工会内での情報の収集・集約方法並びに共有・活用方法を明確化し、「２．経営状況分析に関すること」や「３．事業計画策定支援に関すること」において、経済動向を加味した分析による裏付けされた事業計画が策定できるよう支援時にデータを利用する。  また、空き家空き店舗情報把握に関して、需要の低下やマーケット自体の縮小による廃業に加え東日本大震災の影響もあり、どの地域でも中心商店街の空洞化が問題視されており、空き家空き店舗の利用促進が求められ、その情報の収集、集約も必要となっている。しかしながら、商工会での調査はしていなく、また保有する空き家空き店舗情報は、正確な情報ではないため、支援材料として活用できない状況にある。  　そこで、３地域内の新規創業者の増加、新たな地域需要開拓からマーケットの創造、そして地域を支える商工業の将来を発展的なものとするため、空き家空き店舗調査を実施し、正確な情報の集約、活用を図り、確実な創業支援への基盤作りとする。  　また、行政との情報共有を図りながら、新規創業や第二創業者を対象に情報の提供を行う。  【事業内容】  **（１）地域内を対象とした「景況調査」の実施による経済動向情報収集**   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | ① 地域事業所を対象とする景況調査の実施  ② 職員巡回時のヒアリングにより、事業所の生の声を情報収集 | | 実　施　内　容 | **① 地域事業所を対象とする景況調査の実施**  ３商工会地域に属する建設業４事業所、製造業３事業所、小売業５事業所、サービス業３事業所を選定し、四半期毎に景況調査票を配布して定点調査した。  調査データは、桑折町商工会で集計し、４業種毎に分析（景況動向指数（ＤＩ）、全体の売上増減率、項目ごとの回答数集計）を行い、ＰＤＦデータ化して各商工会で共有している。また、ホームページへ掲載し利用を図った。  【調査事業所数】  ・桑 折 町　小売業2、サービス業2、製造業2　　　　　 計8事業所  ・国 見 町　建設業2　　　　　　　　　　　　　　　　　計2事業所  ・川 俣 町　小売業1、サービス業1、製造業1、建設業2　計5事業所  【調査項目】  売上額、業況、在庫、採算、従業員、問題・課題点について調査を実施した。  【調査期間及び分析】  ・調査期間　第一期4月～6月期、第二期7月～9月期、第三期10月～12月期、第四期1月～3月期（全期間実施）  ・分　　析　第一期（実施）、第二期（実施）、第三期（未実施）、第四期（未実施） | | **② 職員巡回時のヒアリングによる事業所生の声の情報収集**  　３商工会経営指導員が窓口相談・巡回訪問時に各事業所及び町内の景況についてヒアリングを実施した。 | | 効果  改善点 | 支援材料として活かしきれていない。その要因として、地域の情報として捉えるには調査件数が少なく、偏った結果となる場合が見受けられたことから、使える情報として、調査方法、件数、内容など改善する必要がある。  また、ヒアリングによって収集する地域経済情報を記録出来ていないことから、情報をどのように集約してどのように利用する具体的な仕組みの構築が必要である。 |   （２）関係機関誌からの経済動向情報収集   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | ① 県内機関誌からの県内業種別動向データ収集・集約  ② 全国商工会連合会「中小企業景況調査報告書」から全国業種別動向データ収集・集約 | | 実施内容 | **① 県内機関誌からの県内業種別動向データを収集・集約**  当初の計画として、四半期毎に発行される東邦銀行発行「福島県の進路」及び福島県発行「最近の県経済動向」より情報収集し、内容を集約して活用する予定であったが、掲載される景況動向指標の違いから比較及び活用が難しいことが判明したため、福島県商工会連合会で発行する「中小企業景況調査報告書」のＰＤＦデータを取得し、３商工会でデスクネッツにて共有し支援に活用している。また、ホームページに関連ページをリンク貼付けして、巡回訪問時に事業所への利用推進を図っている。 | | **② 全国商工会連合会「中小企業景況調査報告書」から全国業種別動向データ収集・集約**  　全国商工会連合会ホームページに掲載される「中小企業景況調査報告書」について、事業者に説明するため分かりやすいデータ加工を行う予定であったが、ホームページへ関連ページをリンク貼付けして支援時の活用を行っている。また、当初予定になかった小規模企業景況動向調査（全国の経営指導員からの景況情報報告）についても同様にホームページにリンク貼付けして利用を図っている。 | | 効果  改善点 | それぞれの機関誌に掲載されている景況動向指標が違かったため、地域の経済動向情報と比較するためのデータ加工や使いやすいデータ加工が出来なかった。そのため、当情報活用もあまりされていないことが現状となっている。今後、利用する機関誌を再選定し、「使えるデータ」とする為にどのような方法があるか模索を行う。 |   （３）インターネットからの情報収集と分析・提供   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | 収集した地域の経済動向情報、県内全国の経済動向情報の不足を補うためインターネットからの情報を支援時に活用する。（地域経済分析システム・Ｊ-Net21 等） | | 実施  内容 | 事業計画策定支援時において、マーケティング戦略立案のための地域経済分析システム（RESAS）を活用して人口構造情報の提供を行った。  （情報提供事業所数）  ・桑折町0、国見町0、川俣町1　計1事業所 | | 効果  改善点 | 事業計画策定支援時の利用はあるが、事業所の現状分析での活用が無かった。産業別活動からみる自社活動状況など客観的視点での分析には、インターネットデータ活用は有効であることから、更なる積極的な活用方法を検討する。 |   （４）空き家空き店舗調査の実施   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① ３商工会地域内の空き家空き店舗調査による詳細物件の把握  ② 空き家空き店舗調査データのうち、公募可能データをホームページへ掲載 | | 実施内容 | **① ３商工会地域内の空き家空き店舗調査による詳細物件の把握**  　創業者ニーズに対応し、平成30年度より空き家空き店舗調査並びに利用可能物件の情報提供を実施予定。 | | | 桑折 | 町役場と連携して空き家調査を実施。水道閉栓データや転居届データから町内全域の空き家見込物件を洗い出し、現地調査を実施。124件の空き家を特定した。来年度においても空き家追加調査及び空き店舗調査を実施予定。  ホームページへの情報掲載は出来ていない。 | | 国見 | 平成29年度において検討。平成30年度より実施予定。 | | 川俣 | 川俣町内不動産業者との情報交換を実施。互いに連携することで空き地1件、空き工場1件、空き店舗1件（計3件）の契約に結び付けた。不動産業者との情報共有は、即時性があり個別支援に効果が見られた。 | | **② 空き家空き店舗調査データのうち、公募可能データをホームページへ掲載**  　３商工会とも掲載可能な調査データがないため、ホームページ掲載は行っていない。 | | | 効果  改善点 | | 空き家空き店舗の中から利用可能物件を洗い出し、実際に賃貸物件として情報提供するには時間を要する見通し。創業支援においては、地域内に店舗やオフィスを構えることが大きな条件となることから、行政との連携を密に進めていく。 |   （５）情報の集約及び活用   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | ① 職員間グループウェア「デスクネッツ」やクラウドファイルサーバー（Drop Box・Google Drive等）を活用したデータ共有  ② ホームページへの情報掲載により、外部での情報活用できる環境を整備 | | 実施内容 | **① 職員間グループウェア「デスクネッツ」やクラウドファイルサーバー（Drop Box・Google Drive等）を活用してデータ共有**  　職員間グループウェア「デスクネッツ」に桑折町、国見町、川俣町職員専用のグループフォルダを開設し、地域の経済動向情報データ共有を行っている。経済動向データについては、商工会ホームページ上での共有を図っている。 | | **② ホームページへの情報掲載により、外部での情報活用できる環境を整備**  桑折町商工会、国見町商工会において所有していなかったホームページを制作したことから、12月18日よりデータをアップロードして各事業所でも活用できる環境を整備。地域の経済動向情報及び県内・全国の経済動向情報の共有、利用を行っている。  川俣町商工会は既存ホームページを利用し、同情報ページをリンクして情報発信を実施した。  【新規開設ホームページの利用数（期間：2017/12/18～2017/02/14）】  ・桑折町商工会　訪問者数141名　利用述べ回数491回  ・国見町商工会　訪問者数 61名　利用述べ回数251回 | | 効果  改善点 | 職員間でのホームページ利用頻度が上がっていない。  デスクネッツでデータ共有を図っているが、システムの都合上、アップロードしたデータを一度ダウンロードした後、編集し再度アップロードしなければならなく、時間と手間を要するため利用頻度が上がっていない。今後有料のクラウドファイルサーバーを利用して情報共有を検討する。 |   【目標達成数】   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 実施項目 | 桑折町商工会 | | 国見町商工会 | | 川俣町商工会 | | 合計 | | | | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 達成率 | | 景況調査による調査事業所延べ件数 | 20 | 20 | 16 | 16 | 24 | 24 | 60 | 60 | 100％ | | 関係機関誌からの情報収集・集約回数 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 4 | 1 | 25％ | | 空き家空き店舗調査回数 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | － | | 経済動向調査及び空き家空き店舗調査結果のホームページ掲載（更新）数 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | － |   【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ｃ ） | 日頃から経済動向情報を活用し支援しているが、本事業計画に示すとおり事業主に対して明確な伝達が出来ていないこと、またその重要性を理解して頂くための取り組みが出来ていないのが現状である。書面上での話しではなく、経営実態として客観的に事業所がどのような環境下にあるのかをきちんと説明し伝達することが求められます。状況にあわせた臨機応変な支援も必要であるが、本計画においては、一連の支援の中で伴走支援に対する経済動向情報活用の活用方法を明確化することが次年度以降の反省点とする。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | |  |  | ★ |  | | （提言・提案等）  新規事業がほとんどとなっていることもあるが、全て実施しきれていない。サンプル数が少ないことはデータ精度が下がってしまうため改善が必要である。  支援に真に活用できるデータ収集方法を考えるべき。 | | | |   ２．経営状況分析に関すること  【現状と課題】  　今までの３商工会での事業所分析状況を見ると、前述した地域課題に加え東日本大震災の影響も重なり、経営の原状回復のための分析や融資相談時の分析など必要に迫られた内容が主となっており、将来の売上増、発展的経営へ導くものではなかった。  　そのような課題を踏まえ、新たに開催する「経営状況個別診断会」への参加事業所や巡回訪問・窓口相談からの支援事業所に対し、持続的・発展的事業へ導くための伴走型支援のファーストステップと位置付け経営分析を行う。特に財務分析については、事業者がわかりやすい独自の分析結果通知フォーマットを作成し結果を伝達するなど、これまでの一部事業所に対する分析のみならず、広く積極的な経営分析の提案を図る。  また、関係機関と連携し、更に具体性をもつステップアップした分析を行うとともに、その分析手法を職員も習得できるよう共同・連携での支援を図り、支援内容の質を向上させる。  【事業実施状況】  （１）継続支援中の事業所に対する経営分析   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① 金融支援、記帳支援、決算申告支援などの定期的・継続的支援する事業所に対する経営分析  ② 商工会基幹システムへ事業所経営資源情報を登録・整備により、既存支援事業所に対する二次支援への活用 | | 実施内容 | **① 金融支援、記帳支援、決算申告支援などの定期的・継続的支援する事業所に対する経営分析**  　経営指導員等による企業支援会議において、金融支援事業所に対する詳細な財務分析を行うこととした。また、経営支援員等による経営マネジメント会議において、記帳指導事業所に対する財務分析（Ｈ29年度は1事業所を目標）として実施することとなった。 | | | 桑折 | ・記帳支援を行っている事業所に対し、1事業所を選定して財務分析を実施することとしたが実施に至っていない。  ・金融支援を行った3事業所への財務分析を実施し、県内の経済動向情報を用いながら書面にて経営の現況について伝達した。いずれの事業所も財務状況の理解へ繋がり、今後の収支予測を立てることが出来た。  ・創業支援事業所（1事業所）に対して記帳支援、金融支援、財務分析を実施した。創業後、5ヶ月経過後の状況について説明し、経営課題が洗い出せることが出来た。今後も継続して財務分析支援することとなっている。 | | 国見 | 金融支援を実施した2事業所に対しネットde記帳による財務分析を行った。 | | 川俣 | 記帳支援事業所（25事業所）及び金融支援事業所（16事業所）に対して財務分析を行った。 | | **② 商工会基幹システムへ事業所経営資源情報を登録・整備により、既存支援事業所に対する二次支援への活用**  　例年の調査、日常の支援を通して収集可能な事業所経営資源をシステムへ集積し、具体的な経営分析並びに更なる支援へ利用するため、データ整備を実施した。 | | | 桑折 | 全会員に対して「現況調査票」を郵送して調査を実施。調査した経営資源データ（事業所内容、従業員、後継者、税務申告状況、社会保険等加入状況などを調査）に基づき商工会基幹システムデータ整備を実施した。（全会員のうち136事業所：54.4％のデータを更新） | | 国見 | 1月に会員事業所の基本情報調査を実施し、商工会基幹システムの整備を行っている | | 川俣 | 商工会基幹システムに事業所経営資源情報を登録、整備した。 | | 効果  改善点 | | 定期的支援、継続支援対象事業所への財務分析数は一定程度実施出来ているが、事務的な傾向があることから、それによる効果（課題の洗い出し）を見出し、支援する本来の意義を再確認することが必要。  また、今回収集した経営資源データを個々の支援に有効活用していけるよう協議する。 |   （２）経営個別相談会の開催   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 商工会ごとに、経営個別診断会を年2回開催し、相談の内容によって経営指導員、経営支援員、記帳指導職員が経営分析を行う。 | | 実施内容 |  | ３商工会ごとに経営診断に特化した相談会を下記のとおり開催した。 | | 桑折 | 8/4（金）桑折町商工会仮設事務所会議室において開催。午前の部9：00～12：00、午後の部13：00～16：00、先着6事業所までとして会員事業所へチラシ郵送にて周知を図った。サービス業１事業所、小売業１事業所の申し込みがあり、J-Net21「経営自己診断システム」を利用して経営診断を行い、結果を出力して経営状態について説明を行った。  うち、１事業所（サービス業）については、経営状況に関する具体的なヒアリングを行い、ローカルベンチマーク（非財務分析）のためのデータ収集を行った。非財務分析は、後日詳細を書類にまとめ事業所へ伝達したが、その後の具体的支援には結び付いていない。当初予定した第2回目の開催は未開催となった。 | | 国見 | 2月2日(金)国見町商工会会議室において開催。製造業1事業所の申込みがあり、2年間の決算状況についてネットde記帳を用いて財務分析を行い、月売上、返済比率、キャッシュフローにより借入状況を分析した。  同業種の指標と当社の指標を対比し、今後の経営目標の指針とした。 | | 川俣 | 実績なし | | 効果  改善点 | | 診断会の開催により、事業主自体が明確な問題・課題を把握しているわけではないが、経営をどうにかしたいと考えている事業所や今後に不安を抱える事業所が存在することが改めて把握できた。開催目標数を達成できていない為、計画的な開催を行うこととする。 |   （３）専門家・関係機関と連携した経営分析   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | 主に金融支援、記帳支援、決算申告支援を行う事業所に対し、東北税理士会福島支部派遣の税理士（専門家）と連携して財務分析から経営改善提案を行う。 | | 実施  内容 | 3商工会ともに分析を重点とする専門家派遣の実績なし。 | | 効果  改善点 | 決算申告時期など、機会を捉えて支援する仕組み作りが必要。 |   （４）財務分析以外の経営分析   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① 各種分析手法を活用した経営分析による重要成功要因の導き  ② ローカルベンチマークを使った非財務分析の実施。  ③ インターネット（経営自己診断システム等）を利用した財務分析 | | 実施内容 | **① 各種分析手法を活用した経営分析による重要成功要因の導き**  単会での支援及びグループ支援での実績なし | | | **② ローカルベンチマークを使った非財務分析の実施**  　ローカルベンチマークを利用した非財務分析を実施し、強み、弱みの整理を実施。 | | | 桑折 | 8/4開催した経営診断個別相談会での相談事業所（１事業所）に対し、「経営自己診断システム」利用による財務分析の他、ローカルベンチマークを利用した非財務分析を行った。事業所の強み、弱みについてヒアリングし、分析の後ローカルベンチマークエクセルファイルへまとめ、後日、事業所へ書類で説明しながら伝達した。  経営改善について具体的支援を行う予定であったが、支援に至っていない。 | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 実績なし | | **③ インターネット（経営自己診断システム等）を利用した財務分析**  　インターネット上のシステムを利用して、効率的な財務分析を実施した。 | | | 桑折 | 8/4開催した経営診断個別相談会に参加した2事業所のうち、1事業所に対してJ-Net21「経営自己診断システム」を利用した財務分析を実施し、後日診断結果を説明し診断書を書類で伝達した。 | | 国見 | ネットde記帳を利用しての財務分析を実施した。（1事業所） | | 川俣 | 実績なし | | 効果  改善点 | | ・補助事業申請時などの事業計画策定支援において、重要成功要因の導きを行っている。今後、その他の支援時にも実施できるよう協議する。  ・非財務分析は、小規模事業者にとって数値以外での強みの把握・評価が可能となることから、経営状態の整理を行うにあたって非常に有効であった。今後更に分析事業所数を増やしていく。  ・システムを利用した簡易分析は事業主が経営状態を理解するのに非常に有効であった。 |   【目標達成数】   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 実施項目 | | 桑折町商工会 | | 国見町商工会 | | 川俣町商工会 | | 合計 | | | | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 達成率 | | 経営状況個別診断会の開催回数 | | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 6 | 2 | 33％ | | 経営分析事業所数 | | 11 | 3 | 7 | 4 | 15 | 41 | 33 | 48 | 145％ | |  | 診断会参加事業所数 | 5 | 2 | 3 | 1 | 7 | 0 | 15 | 3 | 20％ | |  | 専門家との連携による分析事業所数 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 0 | 6 | 1 | 16％ | |  | 財務分析以外の経営分析事業所数 | 4 | 1 | 3 | 2 | 5 | 0 | 12 | 3 | 25％ | |  | その他 | - | 0 | - | 0 | - | 41 | - | 41 | - |   【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ｂ ） | 全体的に当初の目標数を下回っているが、本事業計画外での経営分析は補助事業等支援にあわせ支援しており、大きな実績となっている。経営支援員等の経営マネジメント会議において、継続的支援を実施する事業所に対して分析スキルの習得及びその仕組み作りを進めてきたことから、次年度以降の支援実績に繋げる。  　また、当事業計画に則り様々な場面で経営分析支援が図れるよう、経営支援会議の中で協議する。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | |  | ★ |  |  | | （提言・提案等）  　相談会開催はとても有意義な内容である。予定開催数に達していないため、次年度は計画的に開催して成果をあげてほしい。 | | | |   ３．事業計画策定支援に関すること　★  【現状と課題】  大型店の進出、モータリゼーションによる買い物客流出、消費者ニーズの変化といった外部環境要因や経営者の事業意欲低下や体力不足、高齢化などの内部環境要因により、先行きに対する不安増加に加え、後継者不足問題が大きな共通の課題といえる。復興特需を受ける建設業以外の業種では、経営の現状維持又は衰退化傾向にあり、新規創業者が少ないため、年々地域の小規模事業者数は減少の一途を辿っている。  問題解決のため、３商工会合同で発展的事業計画策定を支援する為の「経営計画支援セミナー」及び新規創業を支援する為の「起業家たまご塾」を開催してきたが、参加者に対する追跡支援を行えていない現状にあり、計画中断があるなど事業実施・創業に結びついていない。また、今までの支援では一時的な支援が多く、事業全体の総合的支援には至らず、将来を見据えた持続的経営に導くためのものではなかった。  今後は、事業所への丁寧な支援を展開することとし、事業所の外部環境並びに内部環境をしっかり把握しながら、事業全体の抜本的な計画見直しや新事業計画などに対する積極的な提案型支援を行い、現実的で実行可能なプラン作成が図れるよう支援する。  【事業実施状況】  （１）一般の小規模事業者に対する事業計画策定支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ①「経営計画策定セミナー」の開催による事業計画策定支援  ② 事業承継問題に対する事業計画策定支援  ③「経営革新事業」認定申請に係る事業計画策定支援 | | 実施内容 | **①「経営計画策定セミナー」の開催による事業計画策定支援**  ３商工会合同で「経営計画策定セミナー」を開催し、受講者を対象として事業計画策定を支援した。  ■開催日時：9/25（月）、10/2（月）、10/16（月）（3回コース）  　　　　　　いずれも18：00～21：00まで（3時間）  ■開催場所：コラッセふくしま　302Ａ会議室  ■講　　師：合同会社阿部マネジメントオフィス　代表　阿部憲夫　氏  ■内　　容：経営計画作成の意義、計画・経営環境分析、自社の事業構造分析  　　　　　　経営戦略の立案、戦略実現のための具体的施策  ■受講者数：20名（桑折2名、国見2名、川俣8名、職員8名）  ■商工会への支援希望者：5名（桑折2名、国見2名、川俣町1名）  ■開催状況  （１）平成29年9月25日　受講者：18名（事業所11名・職員7名）  　内容：経営計画策定の意義、計画の立案の考え方・進め方について学んだ。  （２）平成29年10月2日　受講者：17名（事業所11名・職員6名）  　内容：経営環境分析、自社の事業構造分析（自社及び自社の提供する商品・サービスの競争優位性の評価）について考え、学んだ。  （３）平成29年10月16日　受講者：18名（事業所10名・職員8名）  　内容：経営戦略の立案、戦略実現のための具体的施策（販路開拓）展開について考え、学んだ。 | | | 桑折 | 桑折町からの参加者（2事業所）に対して、セミナーを通して事業計画策定の支援を行った。セミナー終了後、1事業所に対してより具体的な事業計画策定について支援に結び付いた。  ［※その他の計画策定支援］  ・平成28年度補正持続化補助金申請5事業所（うち採択5事業所）に対して事業計画策定支援及び伴走型支援を行った。 | | 国見 | 若手後継者を中心とした7名が参加。うち1事業所に対し、同講師を専門家として派遣し今後の方向性を検討した。 | | 川俣 | 川俣町からの参加者（2事業所）に対して、セミナー終了後、両事業所に対して事業計画策定支援を実施中である。  ［※セミナー外での事業計画策定支援］  　・平成28年度補正持続化補助金（追加分）申請7事業所（うち採択6事業所）に対して事業計画策定支援及び伴走型支援を行った。  　・原子力災害時業者等事業再開補助金第４次申請12事業所（うち採択10事業所）に対し、事業計画策定及び伴走型支援を行った。  　・中小企業等経営強化法に基づく支援措置（固定資産税の特例措置等）を受けることを目的に「経営力向上計画」作成支援を2件実施した。 | |  | **② 事業承継問題に対する事業計画策定支援の実施**  　３町事業承継問題解決の為の事業計画策定支援を予定したが、今年度の具体的計画策定支援実績は無かった。 | | | 桑折 | 実績なし | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 商工会連合会専門家派遣を活用し、1事業所（建設業）に対し、税務上の対策などのアドバイスを実施。計画策定支援には結び付いていない。 | | **③「経営革新事業」認定申請に係る事業計画策定支援の実施**  　県の経営革新事業への認可申請に係る事業策定支援を実施した。 | | | 桑折 | 実績なし | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 2/20に1事業所（製造業）に対し生産性・品質向上の計画書作成支援を実施。福島県へ書類提出し、現在審議中となっている。 | | 効果  改善点 | | 本年度は、昨年度の補助事業申請支援事業所へ対するフォローが多数を占め、セミナー受講者に対する計画支援があまり出来ていない。今後、補助事業申請においてもセミナー受講を義務化するなどし、事業主に対する意識付けを図って行く。 |   （２）新規創業者及び第二創業者に対する創業計画策定支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 起業家たまご塾（創業セミナー）開催による事業計画策定支援  （一般の小規模事業者・事業承継事業者への支援） | | 実施内容 | ３商工会合同で「起業家たまご塾（創業セミナー）」を開催した。  ■開催日時：11/29（水）、12/7（木）、12/14（木）、12/21（木）（4回コース）  　　　　　　いずれも18：00～21：00まで（3時間）  ■開催場所：コラッセふくしま　403会議室及び501会議室  ■講　　師：柳沼マネジメント・コンサルタント　代表　柳沼　芳裕　氏  ■内　　容：①創業に向けて/②経営理念の重要性と描き方/③地域特性を活かした創業/④マーケティングの基礎知識/⑤売れる仕組みの考え方/⑥創業に必要な税務、経理の基礎知識/⑦ＷＥＢを使った販売促進法/⑧人を雇用するために必要な基礎知識/⑨魅力的なビジネスプランの作成/⑩資金調達と公的支援制度の活用/⑪ビジネスプランの仕上げ  ■受講者数：18名（事業所数10名、職員8名）  ■商工会への支援希望者：4名（桑折3名、国見2名）  ■開催状況  （１）平成29年11月29日　受講者：17名（新規創業5名、第二創業5名、職員7名）  　内容：創業前のチェックポイント、創業の心得、創業計画書の作り方、創業に関する諸手続、経理、税金、従業員の採用、融資制度、経営資源について学んだ。  （２）平成29年12月7日　受講者：15名（新規創業3名、第二創業4名、職員8名）  　内容：マーケティング戦略の考え方（事業ドメインの確立、SWOT分析、STP戦略、セールスポイントの洗い出し、販売計画、仕入計画）、現状分析からの経営戦略（戦略立案のためのグループワーク）について考え、学んだ。  （３）平成29年12月14日　受講者：16名（新規創業4名、第二創業5名、職員8名）  　内容：マーケティング戦略の策定（売上5原則とその具体的考え方）、企業運営に必要な税務・経理知識について（お金のあり方、貸借対照表と損益計算書の見方と基本の分析方法、税金の仕組みと節税対策、損益分岐点と目標設定）について考え、学んだ。  （４）平成29年12月21日　受講者：16名（新規創業3名、第二創業5名、職員8名）  　内容：マーケティング戦略復習、損益分岐点と目標設定復習、創業計画書の作成（まとめ）について考え、学んだ。 | | | 桑折 | 桑折町から新規創業希望者4名および第二創業者2名、合計6名セミナーに参加。セミナーを通して大枠の創業計画書の作成支援を行った。新規創業希望者4名は全員開業予定日が未定であることから、具体的スケジュールが決まり次第、更に支援を行うこととした。  桑折町の第二創業者2名のうち1名については、具体的な事業構想があり、経営革新計画に結び付けられそうな計画であることから、現在事業の方向性及び予定について協議中。  ［※セミナー外での創業計画策定等支援］  　・新規創業に関する創業計画策定2名、公庫創業資金融資制度活用1名、記帳支援4名を実施。継続して支援中となっている。 | | 国見 | 福島市在住の創業希望者1名並びに経営の基本を学びたい事業者3名が出席。  セミナー修了後、創業予定者については物件の紹介を行い、その他の受講者については持続化補助金の活用を検討している | | 川俣 | 川俣町からのセミナーへの参加事業所なし。  ［※セミナー外での創業計画策定支援］  　・新規創業を計画する者（2名）の相談に対し、空き店舗活用支援、創業補助制度支援、公庫創業資金制度の利用に関し支援を実施した。  　・持続化補助事業及び事業再開補助事業支援した事業承継予定者（2件）にあっては、第二創業を念頭においた事業計画策定を支援した。 | | 効果  改善点 | | 創業時期等の問題からセミナー受講者に対する終了後の具体的な支援は進んでいないが、アンケートから商工会へ今後も相談したいというニーズがあることから、継続してセミナー開催を行う予定。  　29年度ではセミナー受講者外での創業支援が6名いたことから例年にない人数となっていることから、創業前、創業後問わず経営の基礎習得という観点からもセミナー受講を促す。 |   （３）第二創業者の掘り起こしと事業計画策定支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① 若手経営者に対する第二創業意向・意欲に関するアンケート調査（年1回）実施  ② 若手経営者に対して「起業家たまご塾」の受講案内 | | 実施内容 | **① 若手経営者に対する第二創業意向・意欲に関するアンケート調査（年1回）実施**  　第二創業支援を実施するためアンケート調査を実施。いずれも事業計画策定支援まで至っていない。 | | | 桑折 | 青年部員を対象に第二創業アンケート調査を実施。13名より回答を得られ、10名が今後商工会に対して経営支援を要望していることがわかった。本年度においては具体的支援には至っていない。 | | 国見 | アンケート調査を実施し、第二創業を視野に入れた事業所を把握することが出来た。 | | 川俣 | 県北商工会青年部連絡協議会ブロック研修会に参加した青年部員に対して、「事業承継対策や異業種交流の支援要望」を調査するアンケートを実施し、6名より第二創業を含めた若手事業者が抱える支援要望について情報収集を行った。  ［アンケート外での創業計画策定支援］  　・第二創業支援として、新事業を考える事業所（1件）に対して事業再開補助事業を利用した事業計画策定支援を実施した。 | | **② 若手経営者に対して「起業家たまご塾」の受講募集**  　若手経営者に対し、第二創業を促すため経営の基礎について知識習得を支援するべく、セミナー受講を募集した。 | | | 桑折 | 青年部員に対して起業家たまご塾受講を案内し、2名が参加。うち、１名については受講を通して経営革新事業に繋がる事業を具体的に立案中。 | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 実績なし | | 効果  改善点 | | アンケートにより今後についても悩みを持つ若手経営者が多かったことと同時に商工会への支援要請を希望する事業所が6～7割と多いことがわかった。  　既に事業主として経営している方、家族従業員として従事している方など様々な若手経営者がいることから、効率良く支援を進める方法を模索する。  　また、次年度においても新規青年部員やその他若手経営者に対するアンケートや支援を希望した経営者に対して、支援移行するためのアンケートなどを実施する予定。 |   （４）専門家及び関係機関との連携による事業計画策定支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 専門家又は各関係機関と連携した事業計画策定支援 | | 実施内容 | 専門的課題に対して専門家又は関係機関と連携して計画策定を支援した。 | | | 桑折 | ・創業者（１名）の創業計画及び創業資金に関して日本政策金融公庫福島支店担当者と連携して支援した。創業融資制度の活用。  ・専門家派遣を通してITを活用した工場生産性向上のための支援を実施。工場管理体制の構築を支援した。 | | 国見 | ・3回の専門家派遣を通して、企業の現状分析を行い、人材活用のための人事評価制度の導入を支援した。  ・専門家の助言により、省エネを主軸とした事業計画を策定。県補助金を活用しながら店舗改装を実現した。 | | 川俣 | 事業承継支援の中で、商工会連合会専門家派遣を活用し、1事業所（建設業）に対して税務上の対策などのアドバイスを実施。 | | 効果  改善点 | | ・受講者に対してセミナーの講師を派遣して更に支援を進める予定であったが、現在の実績なし。  ・その他専門家及び関係機関との連携支援は7件であった。 |   【目標達成数】   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 実施項目 | | 桑折町商工会 | | 国見町商工会 | | 川俣町商工会 | | 合計 | | | | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 達成率 | | 経営計画策定セミナーの開催回数 | | － | － | － | － | － | － | 1 | 1 | 100％ | |  | 受講者数（職員除く） | － | 2 | － | 7 | － | 2 | 20 | 11 | 55％ | | 一般の小規模事業者への事業計画策定支援事業所数 | | 4 | 1 | 3 | 2 | 5 | 22 | 12 | 25 | 208％ | | 事業承継に係る経営計画策定支援事業所数 | | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 2 | 66％ | | 起業家たまご塾の開催回数 | | － | － | － | － | － | － | 1 | 1 | 100％ | |  | 受講者数（職員除く） | － | 6 | － | 4 | － | 0 | 10 | 10 | 100％ | | 新規創業者への事業計画策定支援数 | | 2 | 1 | 1 | 0 | 3 | 2 | 6 | 2 | 33％ | | 若手経営者に対する第二創業アンケート者数 | | 8 | 13 | 6 | 8 | 10 | 0 | 24 | 21 | 87％ | | 第二創業事業計画策定支援事業所数 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 3 | 3 | 4 | 133％ |   【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ｂ ） | セミナーの開催により、参加事業所に対して事業計画策定方法に関する知識習得に繋げることが出来た。しかし、それ以後の具体的支援へはあまり繋げられていない。  要因として、カリキュラム内容が座学中心となり、セミナー中に掘り下げた事業策定に至らなかったことが事業主の意識にも影響したものと推測される。次回開催にあっては、内容をより実践的なカリキュラムへ変更し、掘り下げた個々の事業計画が策定できるよう改めることとする。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | |  | ★ |  |  | | （提言・提案等）  　個社支援として効果があったかというと必ずしもそうではない内容である。セミナー改善も含めて効果が得られるようにした方が良い。  　産業競争力強化法に基づき、創業したい方のみならず創業に興味が無かった方へのアプローチも可能になったことから幅広く支援強化をした方が効果的である。 | | | |   ４．事業計画策後の実施支援に関すること　★  【現状と課題】  ３商工会地域において、いずれも創業者数が廃業者を上回ることは一度もなく、地域の核となる小規模事業者の減少が大きな問題である。  　今までも３商工会共同で創業セミナーを開催しているが、参加者の創業計画策定後の追跡支援までは展開していなく、現実的な創業に至っていない。  　そこで、商工会への創業相談者及び創業セミナー参加者に対し、特に伴走型支援を強化して支援にあたる。具体的な創業に関するヒアリングを十分に行い、計画内容と「5.需要動向調査に関すること」で得られるニーズとの比較、商業環境分析を行って資料として提供し、ブラッシュアップを支援する。  更には、商圏分析から経営目標の策定、販路開拓まで一連の伴走支援を実施し、専門家等との連携支援により確実な事業実行へ結びつける。  【事業実施状況】  （１）一般の小規模事業者に対する事業実施後のＰＤＣＡフォローアップ支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 一般の小規模事業者に対する事業実施後のＰＤＣＡフォローアップ支援 | | 実施内容 | 着実なる事業実行を支援するため、実施後のＰＤＣＡサイクルについてフォロー支援を実施した。事業実施後、2ヶ月に1度の巡回訪問を必ず実施する計画。 | | | 桑折 | 昨年度事業策定支援した5事業所（持続化補助事業採択事業所）への事業計画遂行とＰＤＣＡフォローを実施。うち、2事業所に対しては2ヶ月に1度の巡回訪問、その他は3ヶ月に1度の巡回訪問にて支援した。都度、遂行状況と問題点のヒアリングから改善提案を実施した。 | | 国見 | 昨年度事業策定支援した1事業所への事業計画遂行とＰＤＣＡフォローを実施。計14回の巡回指導を実施した。また、設備計画を中心とした事業所に対しては、専門家派遣を含め。計20回の巡回により、伴走型支援を実施した。 | | 川俣 | ・持続化補助事業計画策定者（7件）に対し、事業実施後から完了まで丁寧なＰＤＣＡフォローを実施した。支援延べ件数として巡回訪問22件、窓口相談68件となった。  ・事業再開補助事業計画策定者（12件）に対して、伴走型支援を実施し、ＰＣＤＡフォローを行った。支援延べ件数として巡回訪問29件、窓口相談76件となった。 | | 効果  改善点 | | 昨年度事業計画支援を行った13事業所に対してＰＤＣＡサイクルフォローを実施。密な巡回を実施して計画に沿った事業実施をフォローできた。 |   （２）新規創業者及び第二創業者に対する事業実施後のＰＤＣＡフォローアップ支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① 新規創業者及び第二創業者に対する事業実施後のＰＤＣＡフォローアップ支援  ② 空き家空き店舗情報活用による創業者への物件等斡旋支援  ③ 空き家空き店舗利用促進のための環境整備支援 | | 実施内容 | **① 新規創業者及び第二創業者に対する事業実施後のＰＤＣＡフォローアップ支援**  　着実なる事業実行を支援するため、実施後のＰＤＣＡサイクルについてフォロー支援を実施した。事業実施後、1ヶ月に1度の巡回訪問を必ず実施することとしている。 | | | 桑折 | ・創業計画策定事業者（１事業所）に対して、2ヶ月に1度の巡回訪問を通して継続支援するとともに、記帳代行を行っていることから月1度の記帳指導を実施している。 | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | ・新規創業支援事業所（2件）に対して事業実施後のフォローを実施した。  ・第二創業事業計画策定事業所（補助採択3事業所）に対して継続してＰＤＣＡフォロー等の支援を実施中である。 | | **② 空き家空き店舗情報活用による創業者への物件等斡旋支援**  　セミナー受講者1名（国見町）に空き店舗情報を含めた情報提供等のフォローを行った。 | | | **③ 空き家空き店舗利用促進のための環境整備支援**  　ハード面での支援を想定していたが、支援体制が整っていないことから3商工会ともに実績なし | | | 効果  改善点 | | 創業計画を策定した事業所に対して、その後の課題洗い出し等も実施出来ており、経営に対して有効に支援出来ている。 |   （３）専門家・関係機関との連携による支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 専門家又は各関係機関と連携して事業所の事業遂行を支援する。  特に、事業承継に対する支援及び販路開拓による事業拡大融資については、各所と連携して重点支援にあたる。 | | 実施内容 | 補助事業計画の策定を通して中小企業診断士及び関係機関との連携による計画ブラッシュアップを図った。 | | | 桑折 | 実績なし | | 国見 | ・12月4日、経済産業局、専門家、町との創業者に対する支援会議を実施。  ・中小企業者に対する3回の専門家派遣と、小規模事業者に対する専門家派遣を1回実施。 | | 川俣 | 中小企業診断士の派遣を受け、平成29年4月に3日間、事業再開補助金に関する個別相談会を開催。13事業所に対して事業計画遂行に関するアドバイスを行った。 | | 効果  改善点 | | 事業実施後の相談として、中小企業診断士と連携して13件（事業再開事業所）の支援を実施。その他については、事業実施後に大きな課題が出なかったことから連携支援は無かった。 |   【目標達成数】   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 実施項目 | 桑折町商工会 | | 国見町商工会 | | 川俣町商工会 | | 合計 | | | | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 達成率 | | 一般の小規模事業者に対する事業実施後のPDCAフォローアップ事業所数 | 4 | 6 | 3 | 1 | 5 | 19 | 12 | 26 | 216％ | | 事業承継に係る経営計画遂行後のフォローアップ数 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 0％ | | 新規創業者への事業実施後のPDCAフォローアップ数 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 3 | 100％ | | 第二創業者に対する事業実施後のPDCAフォローアップ数 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 3 | 3 | 3 | 100％ |   【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ａ ） | 本年度では、昨年支援した事業所へのＰＤＣＡフォローを主として、多くの事業所へのフォローを実施することが出来た。一定期間における事業成果が売上にどう反映されたのか、今後の改良点やニーズに対応して伸ばすべき部分などの具体的なアドバイスができ、伴走型支援に結び付いている。  　事業承継に関する支援件数が少なかったことから、次年度以降の課題とする。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | | ★ |  |  |  | | （提言・提案等）  　ＰＤＣＡサイクルフォローの支援は、事業所に有効な効果を得られているとみられる。継続した伴走型支援を実施すべきである。  　個社支援のスキームをスムーズにしたほうがより効果が得られるのではないか。 | | | |   ５．需要動向調査に関すること  【現状と課題】  　現在、3商工会において需要動向調査は実施しておらず、新聞や一部の機関誌、事業所との対話など地域内コミュニケーションから収集した情報を支援時に用いるのみで不十分な内容であった。  　今後は、小規模事業者においても、多様化する消費者ニーズに対応できるよう、当地域の需要動向について情報収集、整理、分析を行い、小規模事業者の持続的発展に繋がる事業計画策定並びに事業実施後のＰＤＣＡサイクルを行う上での基礎資料として提供することが必要となる。  地域で企画開催する「食」イベントでの商品販売に関する出展支援を行ってきたものの、イベントに参加する大手企業評価やバイヤーなど売り手側の評価が必ずしも売上に反映するものではない状況にあったことから、多様な買い手目線でのニーズを掴み、事業計画策定支援することが鍵とも言える。小規模事業者の経営に反映させることはもちろん、地域経済の拡大を図るため、地域内の消費者ニーズを的確に把握し、事業計画策定並びにＰＤＣＡフォロー支援へ活かす。  また、一般消費者並びにバイヤーの双方の目線から需要を検証し、事業のブラッシュアップと販路開拓を目指す。  【事業実施状況】  （１）地域需要把握のための消費動向アンケート調査の実施   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① 消費動向アンケート調査の実施  ② 消費動向アンケート調査結果フィードバックによる事業支援 | | 実施内容 | **① 消費動向アンケート調査の実施**  桑折町、国見町、川俣町の中心商店街に立地する小売業12事業所（小売業9事業所、製造小売業3事業所）を選定して、お買い物にくる顧客を対象にアンケート調査を実施した。  調査結果は、集計・分析を行い調査対象店舗へフィードバックしたほか、支援に情報利用した。  ■調査方法：アンケート用紙への記入方式による調査（外部委託による収集・集計）  ■調査項目：消費者の性別・年齢・住所、来店頻度、取扱希望商品、来店理由、大型店のメリット、日頃の買い物先、お店に対する要望、商店街衰退に関する考え  ■調査期間：2017/10/1～2017/10/31まで  ■対 象 者：対象店舗へ来店した10代以上の男女  ■回答者数：239名（桑折68名、国見61名、川俣80名、その他30名）  ■調査事業所：桑折町（小売業3事業所、製造小売業1事業所）  　　　　　　　国見町（小売業3事業所、製造小売業1事業所）  　　　　　　　川俣町（小売業3事業所、製造小売業1事業所） | | | **② 消費動向アンケート調査結果フィードバックによる事業支援**  　調査結果を事業所へ還元し、今後の経営に関して支援及びアドバイスを実施した。 | | | 桑折 | 調査結果を各事業所へフィードバックして、消費者のニーズについて伝達した。うち、小売業（1件）については、今後の対策について対応策を協議し支援を実施。 | | 国見 | 調査した製造小売業1事業所、小売業3事業所へ調査結果を伝達し、各店舗の強みが反映された内容となった。調査対象事業所へ消費者の認知度向上の必要性と共に報告した。 | | 川俣 | 結果を事業所へ説明し、フィードバックしたことにより、調査結果を踏まえた新事業実施や改善の取組に向けて取り組んでいる。  　具体的には、調査結果に基づく女性が好む地場産品を利用した6次化商品開発（1事業所）、強みを活かした店内交流スペースの設置（1事業所）、高齢者向けの新商品開発（１事業所）、顧客の利便性向上のための店内レイアウト変更改善（１事業所）などの取組となっている。  　また、結果から地域のニーズを職員が把握し、事業計画策定支援の際の参考資料とした。 | | 効果  改善点 | | 取り組みをみると、調査データによって各事業所がマーケットインの考えに基づき行動していることが非常に大きな成果であり、事業主にオンリーワン商品販売、スタンプ券の効果など、自社強みを再確認していただけた。また、具体的取り組みには至っていないが、ニーズを捉えたスタンプ倍増セールの独自企画を予定する事業所が１事業所あり、支援を行う予定である。今回の調査データが今後の発展的事業への基盤となりうることから、更に継続して支援強化を図る予定である。 |   （２）インターネット等からの消費動向情報の収集   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① 政府統計からの情報収集  ② インターネットサイト（e-stat・日計テレコン等）及び各新聞（日経新聞・流通新聞等）からの情報収集 | | 実施内容 | **① 政府統計からの情報収集**  　３商工会ともに実績なし | | | **② インターネットサイト（e-stat・日計テレコン等）及び各新聞（日経新聞・流通新聞等）からの情報収集** | | | 桑折 | 流通新聞より消費者のトレンドについて情報をピックアップし、新サービスの立案のための材料として事業所（製造業者1件）へ情報提供した。後に、その情報を基に新事業提案を行っているが、具体的支援には至っていない。 | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 事業計画策定支援事業所（20件）に対し、インターネット及び各種新聞より情報袖手を行った。 | | 効果  改善点 | | 主にインターネット・新聞を使って効率よくタイムリーな情報収集ができ、特に事業計画策定支援対象事業所にあっては、事業実施後大きな問題が無かったことから大きなメリットを得られた。 |   （３）商談会出展等による需要動向情報の収集   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 事業所の商談会出展等に際し、一般消費者及びバイヤーからの需要に関する情報収集を支援する。（アンケート等） | | 実施内容 | 桑折 | 実績なし | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 予定する個社支援による情報収集ではないが、下記事業実施により参加事業所の需要動向情報収集を支援した。  全国各地の製造業を中心として中小企業が川俣町に集まり、町内会員事業所との交流を深めたとともに、全国のトレンドや消費者ニーズの把握、各事業所の独自の取り組みを学ぶ場となった。  【モノヅクリンク交流会】  ［実施時期］平成30年2月9日～11日（2泊3日）  ［実施場所］川俣町内　製造業工場、おじまふるさと交流館　他  ［実施概要］・工場見学ツアー（会員5事業所の工場含む）  　　　　　 ・プレゼンテーション大会（事業所紹介等）  　　　　　 ・事業所間交流会  　　　　　 ・復興ツアー（町内復興公営住宅～山木屋地区～西部工業団地　他）  ［参加者］　63名 | | 効果及び  改善点 | | 企画開催による需要動向収集のため機会を創出した。今後、個社支援に特化した情報収集支援についても強化を図る。 |   （４）情報の集約及び活用   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | ① 職員間グループウェア「デスクネッツ」やクラウドファイルサーバー（Drop Box・Google Drive等）を活用して共有する。  ② ホームページに掲載して支援先等においてすぐに活用できる環境を整備する。 | | 実施内容 | ・収集データは、デスクネッツへアップし、職員間で共有を図っている。  ・各商工会ホームページへアップする予定であるが、報告書データ内の個人情報等の削除が必要であることから、データ修正が間に合わずアップ出来ていない状態。 | | 効果及び  改善点 | 各個社から具体的な需要情報について収集することが出来なかったため、集約できていない。次年度からは、業種業態別にどのような需要があるのかを集約し、職員全体で情報共有を図る。 |   【目標達成数】   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 実施項目 | 桑折町商工会 | | 国見町商工会 | | 川俣町商工会 | | 合計 | | | | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 達成率 | | 地域の消費動向アンケート調査回数 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 100％ | | 地域の消費動向調査対象事業所ならびに情報提供事業所数 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 12 | 12 | 100％ | | インターネット等による需要動向情報提供事業所数 | 8 | 1 | 6 | 0 | 10 | 20 | 24 | 21 | 87％ | | 商談会出展等による需要動向情報収集支援事業所数 | 2 | 0 | 1 | 0 | 3 | 28 | 6 | 28 | 100％ | | 消費動向調査データのホームページ掲載（更新）数 | － | 1 | － | － | － | － | － | 1 | － |   【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ａ ） | 消費動向アンケート調査により需要動向情報の収集を実施し、地域内の消費者ニーズと個々の調査事業所に対する支援データを収集することが出来た。その後の支援により大きく事業改善されたところが多く、効果的な事業となった。  　事業計画策定時などにもインターネット等からの需要収集が効果的に行えたことも大きな成果となった。  　商談会出展時における需要情報収集支援に関しては、個社支援に特化した案件が無かったため、次年度の課題としたい。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | | ★ |  |  |  | | （提言・提案等）  　調査結果のフィードバックはとても良い効果が得られている。次年度以降調査の質を更に高めながら事業実施することが望ましい。 | | | |   ６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること  【現状と課題】  　３商工会地域の人口データからも読み取れるように、いずれも同様に地域マーケットの大幅な縮小傾向にある。今後、小規模事業者が持続的経営を図るには、地域内に留まらず、外部からの誘客と新たなマーケットへの参入又は創出が不可欠になる。  そこで、始めに小規模事業者が持つセールスポイントを対外的に認知してもらうためのインターネットを活用した広域的情報発信支援とＥＣ（電子商取引）を活用した新たなマーケット参入支援を展開する。  　また、商品・サービス・事業に対する対外的評価を得る為、商談会や即売会イベント等への出店を支援し、商品に対する評価情報の収集、商品情報の発信、店舗情報の発信を行うと同時に販路開拓へ結びつける。  【事業実施状況】  （１）インターネットを活用した需要開拓支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | ① ＳＮＳを活用した情報発信支援  ② ホームページ・ブログ制作による情報発信支援  ③ 電子商取引（ＥＣ）支援 | | 実施内容 | **① ＳＮＳを活用した情報発信支援** | | | 桑折 | 昨年度より事業計画策定支援からＰＤＣＡフォローを実施する事業所、2件についてSNS活用支援を実施した。うち1件については、11月に事業所用LINEアカウントを取得支援し、情報発信による顧客との繋がりを強化し、リピート率向上と流出顧客減少を図っている。もう1件については、Facebook活用による商品入荷情報を発信し、他店との差別化を図った商品情報紹介を行っている。 | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 実績なし | | 実施内容 | **② ホームページ・ブログ制作による情報発信支援** | | | 桑折 | 実績なし | | 国見 | 2事業所に対し、持続化補助金の活用によるホームページ作成を提案した。29年度補正事業において実現する見込み。 | | 川俣 | 2事業所に対して販路開拓のためのホームページの新規制作、既存ホームページの改良、スマートフォン向けウェブサイトの構築提案を行い、制作を行った。 | | 実施内容 | **③ 電子商取引（ＥＣ）支援** | | | 桑折 | 実績なし | | 国見 | 実績なし | | 川俣 | 1事業所に対してネット販売強化支援としてＥＣ支援を実施。 | | 効果及び  改善点 | | ＳＮＳ利用支援では、インターネット上での情報発信効果と新たな顧客獲得へ結び付いており、有効に支援出来ている。  　今後、ＥＣ取引支援を強化して、情報発信効果を売上に反映させる取り組みを実施する。 |   （２）商談会、即売会出展による販路開拓支援   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 福島県商工会連合会主催「ふくしま美味いもの食のフェア」を始めとする各商談会等への出展を支援し、バイヤー及び消費者との繋がりを通して新たな販路開拓を支援するほか、商品・サービスのＰＲと事業改善のための情報収集を支援する。 | | 実施内容 | 桑折 | 実績無し | | 国見 | ・東京都羽村市の夏まつり(7月29日～30日)、商業祭(11月3日～5日)イベントに出店し、農産物と商品のＰＲ販売を実施した。  ・11月27日、農商工連携会議を開催し、今後の販路開拓に向け検討した。 | | 川俣 | ・川俣シャモを取り扱う㈱川俣町農業振興公社に対し、事業再開補助金第３次申請採択により、即売会等のツールとなり得る「キッチンカー」の導入支援を継続実施中である。  ・㈱川俣町農業振興公社は今年度、ＦＯＯＤＥＸ ＪＡＰＡＮ（幕張）、焼肉ビジネスフェア（池袋）、通販生活カタログハウス店舗での試食会（新宿）、三越デパートでの試食会等、川俣シャモを周知するため様々な商談会、即売会に出展し、商工会としては都度提案、資料提供による支援を行った。  ［事業所間交流事業による販路開拓支援］  ① 平成３０年１月２７日、川俣町誘致企業（野菜苗製造業）の企業説明会と商工会員との異業種交流、販路開拓支援を実施した。（１５名が参加）  ② 平成３０年２月９日～１１日にかけては、全国のものづくり企業からなる「モノヅクリンクとの交流会」を川俣町内で実施し、異業種交流や、新たな販路開拓に繋げるための場を提供した。工場見学や事業所プレゼン、交流会を行い川俣町からは２８事業者が参加した。  ③ 平成３０年３月１日には、川俣町西部工業団地に進出する予定の製造業者の「企業説明会・交流会」を実施し、事業所間連携、販路開拓の機会を設けた。  （３６事業所が参加） | | 効果及び  改善点 | | 他県での販売支援や各企画実施により販路開拓へ結びつけることが出来た。今後は、より個社支援に特化して戦略的な販路開拓支援の強化を図る。 |   【目標達成数】   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 実施項目 | 桑折町商工会 | | 国見町商工会 | | 川俣町商工会 | | 合計 | | | | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 達成率 | | SNSアカウント取得支援事業所数 | 2 | 2 | 1 | 0 | 3 | 0 | 6 | 2 | 33％ | | ホームページ・ブログ制作支援事業所数 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 6 | 6 | 100％ | | EC支援事業所数 | 2 | 0 | 1 | 0 | 3 | 1 | 6 | 1 | 16％ | | 商談会等出展支援事業所数 | 2 | 0 | 1 | 0 | 3 | 79 | 6 | 79 | 1316％ | | 商談成立事業所数 | － | 0 | － | 0 | － | 0 | － | 0 | － |   【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ｂ ） | ＳＮＳ及びホームページの制作については一定の支援を実施でき、新規顧客の獲得に効果が見られたが、大きな収益には結びついていない。本年度支援した事業所にあっては継続して支援し、次なるステップとしてＥＣ支援強化を図ることで経営に反映させたい。  　また、本年は個社に対する商談会出展支援が無かったため、地域外の販路開拓支援強化策として積極的支援を実施していく。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | |  | ★ |  |  | | （提言・提案等）  おおむね計画に沿って実施出来ている。３商工会合同での商談会出展も効果が得られるの方法なのではないか。  川俣町へ進出する企業は地域貢献意識が高い。マッチングの機会創出は非常によい。 | | | |   ７．地域経済の活性化に資する取組  【想定する効果】  　低迷する地域経済と商工業の活力を再生させるため、地域資源活用による地域ブランド形成から交流人口拡大を図り、地域全体の活力基盤の底上げに繋げる。  【事業実施状況】  （１）３町行政及び地域の関連団体との地域方向性の検討   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 「食」に関する地域資源活用と地域ブランドの形成について、行政及び地域団体と共通認識を図るため、年１回懇談会を開催する。 | | 実施内容 | 桑折 | 「食」の観点ではなかったが、「歴史」にまつわるイベントの実施について町担当者と打合せを実施した。「歴史」による賑わい創出、歴史案内人の育成などについて考えの統一化を図った。「献上桃」や「ご当地食材」といった地域の食については、どのように事業展開していくかなど、方向性の共通認識を持てていないため次年度以降の課題とする。 | | 国見 | ・道の駅開設に伴う地域商工業者へのアンケート実施と関係機関への結果報告。くにみまち案内人養成への参加により、地域資源活用について行政との情報共有を行った。  ・国見町農商工連携会議を開催し、異業種による販路開拓、販売促進について今後の在り方を検討した。 | | 川俣 | 商工会より助成している「川俣シャモ料理研究会」において、29年度に川俣シャモを広めるための様々な取り組みを行政、町内事業者が連携して行った。  【シャモ料理研究会】  行政(川俣町)とシャモ料理取扱店(商工会員含む)からなる団体。13～14名の会員で構成し、店舗間連携、情報交換、新商品考案等を行っている。  29年度は9回の定例会を開き、シャモ料理の新メニューの考案、試食、イベント、商談会出店等について意見交換した。 | | 効果及び  改善点 | | 様々な方向性がある中で、商工会として当初予定していた「食」での活性化に加え、「歴史」分野での事業も追加など、多分野で地域活性化策が実施されたことから今後の地域の方向性が定まっていない状況にある。事業計画にある「食」に関する行政との意見交換を更に行い、事業を進めていく。 |   （２）「食」による地域ブランドの確立のための連携   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 協議した地域の方向性を踏まえつつ、次の地域ブランド確立のため次の事業推進を図る。また、方向性を見失うことの無いよう実施関連機関と年3回意見交換の場を設ける。  ・桑折町「献上桃ブランド商品開発とご当地バーガーの販売普及」  ・国見町「風評被害食材の消費拡大とご当地バーガーのブランド化」  ・川俣町「川俣シャモブランドの確立」 | | 実施内容 | 桑折 | 商工会とバーガー事業実施機関である青年部組織との懇談会を1回実施。ご当地バーガーのPR販売に関する今後展開内容について意見交換を図った。また、「食」事業の発展を考え、商店街を主とする街なか回遊者の増加策についても協議した。 | | 国見 | ・農業市、夏まつり、だるま市の開催により、国見の食をPR、販売した。  ・くにみ春のフードフェスタに参画し、ご当地ブランドとなった国見バーガーを使った  イベントを実施し、PRを図った。  ・その他、桜ライトアップ、産業祭、羽村市への出店など、さまざまな機会を捉えて地域ブランドの発信を行った。 | | 川俣 | ・前述のシャモ料理研究会に対し、商工会は主に助成により支援した。  ・29年度は「シャモ料理取扱店マップ」を作成し、町のブランドであるシャモ料理の更なる認知度向上を図った。  ・シャモ祭りin四季の里、道の駅シルクピア感謝祭、シャモ祭りin川俣、川俣夏まつり、山木屋「とんやの郷」オープニングイベント、絹市など様々なイベントに出店しシャモ料理の浸透を目指した。  ・現在は、シャモ料理店を案内するホームページを作成中であり、商工会では補助金制度の情報提供等より伴走支援中である。  （経済産業省「つながり補助金」を提案中） | | 効果及び  改善点 | | 各関係組織と連携して当初計画事業を実施し、地域の活性化に寄与することが出来た。  　しかしながら、一部地域としての方向性が定まっていない中で事業展開されている状況もあることから、相乗効果が得られるようしっかり地域の方向性を捉えられるよう協議を進めることとする。 |   （３）地域ブランドＰＲ及び賑わい創出の為のイベントの開催及び参画   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 計画  内容 | | 地域ブランドの確立と小規模事業者の事業活動の活性化を推進するため、イベントの開催又は参画する。来場者に対してイベントへのアンケートを実施し、内容の改善を図るほか、賑わい創出効果測定として商店街の通行料調査を実施する。  ・桑折町　「ふくしまバーガーサミット」の開催  ・国見町　「奥州街道ど真ん中！くにみ春のフードフェスタ」への参画  ・「川俣シャモまつり」への参画 | | 実施内容 | 桑折町 | **「ふくしまバーガーサミット2017in桑折」の開催**  ■日　　時　平成29年10月22日（日）　10：00～15：00  ■場　　所　桑折町ふれあい公園及びその周辺  ■来場者数　8,000人  ■地元事業所及び団体の出店数　3事業所、7団体  　来場者1038名よりアンケートを回収。実施後の会議にて、アンケートデータを次回開催の反省点として協議を行った。  　効果測定として中心商店街の3地点で10時～17時の間、歩行者通行量調査を実施。上町付近147人、本町付近195人、西町126人という結果となった。  　地元事業所等の出店では、商品・サービスＰＲに大きな成果を得られた。 | | 国見町 | **「奥州街道ど真ん中！くにみ春のフードフェスタ」への参画**  「夏まつり開催による国見バーガーPR」  ■日　　時　平成29年8月5日（土）　12：00～20：00  ■場　　所　観月台公園  ■来場者数　10,000人  ■事業所及び団体の出店数　20　店  「奥州街道ど真ん中！くにみ春のフードフェスタ」への参画  ■日　　時　平成30年3月4日（日）　10：00～16：00  ■場　　所　藤田商店街  ■来場者数　30,000人  ■事業所及び団体の出店数　59　店 | | 川俣町 | **「川俣シャモまつり」への参画**  【川俣シャモまつりin四季の里】  ■開催日：平成29年4月29日・30日  ■来場者数：5,800名  震災後、川俣シャモでの復興に力を注いできた商工会青年部、㈱川俣町農業振興公社をはじめとした出店業者（7店舗）により様々なシャモ料理を提供。  【川俣シャモまつりin川俣】  ■開催日：平成29年8月26日・27日  ■来場者数：11,600名  商工会会員事業所を中心に9店舗が出店。  毎年恒例の「世界一長い川俣シャモの丸焼き」や「世界一長い川俣シャモの焼き鳥ジュニア選手権」を実施し盛況であった。  また、シャモ料理は、町外から多くの参加者があるイベント（県北情報サミット、モノヅクリンク交流会等）において「シャモの丸焼き」「シャモ鍋」などの形で積極的に振る舞い、多くの方々にブランドとして認知してもらうよう心掛けた。 | | 効果及び  改善点 | | 天候等の影響も一部あったが、経済効果・ＰＲ効果ともに対外的に大きな効果が得られた催しとなった。今後地域ブランドの形成及び地域事業所をアピールする場とすることができる催しとして事業展開していく。 |   【目標達成数】   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 実施項目 | 桑折町商工会 | | 国見町商工会 | | 川俣町商工会 | | 合計 | | | | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 目標 | 実績 | 達成率 | | 行政及び地域団体との懇談回数 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 9 | 3 | 13 | 433％ | | 連携団体等との意見交換回数 | 3 | 5 | 3 | 0 | 3 | 1 | 9 | 6 | 66％ | | ふくしまバーガーサミットin桑折来場者数  （単位：千人） | 20 | 8 | － | － | － | － | 20 | 8 | 40％ | | くにみ春のフードフェスタ来場者数  （単位：千人） | － | － | 20 | 30 | － | － | 20 | 30 | 150％ | | 川俣シャモまつり来場者数  （単位：千円） | － | － | － | － | 11 | 17 | 11 | 17 | 154％ |   【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ｂ ） | 地域としての方向性の共通認識を持てていない部分もあるが、当初予定したとおりイベントの開催・参画することが出来た。天候にも左右されたが、地域内に大きな経済効果を得られる来場者数を記録した。今回のイベント等への参加を通して個社支援展開する予定であったが、参加団体や地域商店会などの団体に対する支援が大きくなり、個社伴走型支援には至らなかった。  　相乗効果を生み出しながら地域のブランド化を図るため、今後きちんと道筋を描いた事業展開が必要である。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | |  | ★ |  |  | | （提言・提案等）  　次年度の修正事項として、地域としての方向性が固まっていない部分があるため、しっかり道筋を固めて事業実施すべきである。 | | | |   ８．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  【想定する効果】  　本事業における3商工会職員の連携により効率的・効果的支援を可能とし、支援情報の共有やグループ支援を実施することにより、スキルの底上げと支援ノウハウの集積を行い、質の高い経営支援を目指す。  【事業実施状況】  （１）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   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | ① 新たに「企業支援会議」を新設し、事業所支援方法・内容に特化して協議する場として開催  　・支援案件に関する協議  　・グループ支援を行うにあたっての案件抽出、グループの構成  ② 小規模事業者経営改善資金貸付団体連絡協議会（年2回）、小企業者税務援助推進協議会（年2回）の会議の場において情報交換を行う。  ③ 組織内での支援ノウハウ集積  　・情報の共有  　・案件処理カードへの支援情報集積、共有、活用  　・職員のヒューマンリソースの管理 | | 実施内容 | ➢8月31日、12月5日の年間2回の企業支援会議を開催。主任経営指導員1名、主任経営支援員1名、経営指導員3名が参加した。どちらも経営発達支援事業の実施内容の説明、予定期間、効果測定方法、進捗状況など、事業の具体的内容・状況について共通認識を図る場となった。  ➢小規模事業者経営改善資金貸付団体連絡協議会（6月7日、11月27日開催）へ経営指導員述べ7名が参加し、年2回小企業者税務援助推進協議会（6月29日、12月7日開催）へ経営指導員延べ5名が参加した。管内景況や金融情勢について日本政策金融公庫福島支店、県北地区商工会並びに商工会議所との情報交換、東北税理士会福島支部との県北地区商工会との管内景況に関する情報交換を行った。  ➢支援ノウハウの集積に関して、ホームページ内での調査情報の共有化、案件処理カードの入力による支援情報共有を行った。職員の資質内容を把握し、グループ支援へ結びつけることとしていたが実施していない。 | | 効果及び  改善点 | ・本来、会議開催趣旨としていた個社支援内容協議、グループ支援に関するグループ編成など経営支援に特化する場とすること出来なかったこと、また年12回の開催を予定していたが、大幅に開催回数が少なかったことが大きな反省点となった。  ・他機関との情報交換は、事業所支援材料として役立ったことから効果的であった。  ・支援ノウハウの集積を図ってはいるが、集積データをどのように活かすかが今後の課題となる。  ・職員のスキルを管理し、人材資源として捉え、有効的なグループ支援を実施する予定であったが実施出来ていない。 |   （２）経営指導員等の資質向上等に関すること   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | ① 経営指導員の資質向上  　・企業支援会議及びグループ支援を通しての資質向上  　・福島県商工会連合会主催「課題別研修会」参加による資質向上  　・専門家派遣時の同向による資質向上  　・中小企業大学校研修参加による資質向上  ② 経営支援員（補助員）等の資質向上  　・「経営マネジメント会議」を新設し、伴走型支援へ導く新たな支援スタンスの確立を模索するとともに、職員間での支援情報交換による資質向上、勉強会実施による資質向上を図る。  　・グループ支援、専門家派遣支援時の同行によるＯＪＴの実施  　・福島県商工会連合会主催「課題別研修会」参加による資質向上  　・中小企業大学校研修参加による資質向上 | | 実施内容 | （経営指導員の資質向上）  ➢企業支援会議及びグループ支援を通しての資質向上  　実績無し  ➢福島県商工会連合会主催「課題別研修会」参加による資質向上  　課題別研修会「11/13　資格取得編」への参加。IT活用による経営指導について資質向上を図った。  ➢専門家派遣時の同行による資質向上  　経営計画の策定に関するヒアリングへの同席、工場の生産管理工程の見直しのための支援に同行し、ノウハウ習得を図った。  ➢中小企業大学校研修参加による資質向上  　実績無し | | （経営支援員等の資質向上）  ➢経営マネジメント開催による資質向上  　ネットde記帳及び県商工会連合会が提供する経営分析システムを利用した財務分析方法並びにポイントを掴んだ財務分析方法について3回の研修会を開催し、資質向上を図った。  　金融支援事業所及び記帳代行者に対する財務分析を行い、経営状態について説明することとし、本年度においては支援例を作るため3商工会ごとに1事業所を目標として実施した。  ➢グループ支援、専門家派遣支援時の同行によるOJTの実施  　実績無し  ➢福島県商工会連合会主催「課題別研修会」参加による資質向上  　課題別研修会「9/26　商工会運営・経理編」「10/25　労務支援編」「11/13　資格取得編」へ参加。各分野の不足知識習得による資質向上を図った。 | | 効果及び  改善点 | ・主に研修会を通して職員全体が支援資質の向上を図れた。また、経営支援員等においては伴走型支援に結びつく仕組み作り（財務支援）により、今後効果的な支援が期待できる。  ・仕組みに捉われず、支援の意義を認識できるよう意識付けを図る。  ・OJTでの資質向上が不足していることから、機会を設ける工夫が今後の課題となる。また、3商工会職員間での支援ノウハウ共有による内部での資質向上も必要であるが、実施出来ていないため今後の改善課題である。 |   （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   |  |  | | --- | --- | | 計画  内容 | ① 毎年12月に開催する「経営支援会議」の場において、事業成果及び課題について検証する。  ② 「事業評価委員会」を設置・開催し、事業の評価・提言を受ける。  ③ 伊達郡商工会広域連携協議会通常総会にて事業報告、事業計画の承認を受け実施する。  ④ 事業報告及び事業計画は、3商工会の通常総会において説明し、3商工会ホームページへ掲載する。 | | 実施内容 | ・事業成果及び課題について話し合う経営支援会議が1月にずれ込んだため、今年度の事業状況について良く議論されていない部分がある。  ・事業評価委員会提言に基づく事業改善、総会での承認等に関しては今後実施予定。 | | 効果及び  改善点 | 次年度へ向けての反省店として、都度、事業遂行状況の把握とその評価を実施すべきであり、計画を念頭においた全職員で連携した一丸となった事業展開が必要である。 |   【【評　価】   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 自己評価（判定 Ｂ ） | 研修会等参加による職員資質向上は取り組んだが、事業計画していたＯＪＴや会議内での職員間資質向上には取り組めなかった。また、当初の目的でもある3町商工会が連携した効率的なグループ支援が実施されなかったため、想定する支援体制自体が構築されずに3商工会連携による強みを活かしきれていない。  　職員自体が事業計画を把握しきれていなかったことや既存業務の圧迫により事業遂行の妨げられたこと、職員体制の問題など、さまざまな問題が要因として考えられるが、次年度以降改めて職員全員で再確認を行うとともに、既存業務の整理・見直しのもと、本計画にて最良の成果が得られるよう支援体制を改めて整備する。 | | | | | 委員会評価 | **Ａ** | **Ｂ** | **Ｃ** | **Ｄ** | |  | ★ |  |  | | （提言・提案等）  企業支援会議、経営マネジメント会議の計画的開催を実施した方が良い。  経営支援員等のＯＪＴなど経営支援に対する意識改革も必要になってくるのではないか。  近年定量制での実績報告が多いことから、目標達成数の裏付けとなる中身をしっかり把握できるようにしていただきたい。 | | | | |

|  |
| --- |
| ６．伴走型支援による支援成果（自己評価総括） |
| 各項目の支援成果は一定程度上げられている一方、計画一連の支援における伴走型支援が出来ていない状態となっている。本事業計画上での支援成果として、評価できる具体的伴走型支援案件が得られなかったことから、事業計画自体が浸透していない結果となった。  　本事業計画では、項目に沿って、経済動向及び需要動向情報収集、情報に基づく内部及び外部環境分析支援、事業計画策定支援、事業実施後の支援、更なる販路開拓、と段階的な支援を展開し、一連の流れによる伴走型支援を事業のあり方としていることから、次年度へ向け計画内容を再度確認し、総合的な仕組み作りを行うことが急務となる。  　なお、計画外での支援では、成果が得られている支援内容もあることから、計画の見直しも含めて今後の支援内容を協議していくこととする。 |
| ７．委員会評価総括 |
| 初年度で実施出来ていない部分もあったが、おおむね実施出来ていると評価します。  出来なかった部分の要因を明らかにして次年度の反省点としていただきたい。  今後の課題として以下３つの事項の改善を提言する。  ① 伴走型支援の実施が最終目標となっている計画であるため、個社支援というものを再認識して事業実施にあたったほうが良い。  ② 事業計画は、８つの項目がそれぞれ結び付いて伴走型支援を展開するものであり、それを念頭においた事業展開を意識的に行った方が良い。  ③ 事業項目が非常に多いことから、事業内容に優先順位をつけて中期計画として実行した方が効果が出やすいのではないか。 |
| ８．次年度事業計画 |
| 平成３０年第１回経営支援会議にて協議する。 |