

令和3年度 経営発達支援事業評価シート

【評価基準】

A：目標を達成することができた。（100%以上） B：目標を概ね達成することができた。（75%～99%）
 C：目標を半分程度しか達成することができなかった。（30%～74%） D：目標をほとんど達成することができなかった。（30%未満）

事業内容		4段階評価				評価者 A	評価者 B	評価者 C	評価者 D	評価者 E	評価者 F	評価者 G
		A	B	C	D							
3-1. 地域の経済動向調査に関すること												
(1)	地域小規模事業者の経済動向調査	2名	4名	1名	-	B	B	A	A	B	C	B
(2)	RESASを活用した経済動向調査											
(3)	中小企業景況調査											

【コメント、改善提案等】

- 計画通り実施されており、またHPも確認いたしました。広く小規模事業者等へも情報提供されており評価できる。
- 事業所の直近のデータを提供することは大変重要なことであり、評価できる。
- 計画通り実施されていますが、一部データが古い部分があるため工夫が必要だと思います。
- 年末連合大売り出し参加店に行った経営調査について回答率約80%である事については職員の尽力の賜物であると思われる。アンケート調査の総括の中に、新型コロナの影響により約80%の事業者がコロナ前より売上が下回り、約10%は売上が上昇しているとのデータがあるが、その売上上昇の要因はSNSによる情報発信が寄与しているという結論を得た事は大きな成果と考える。売上の維持、向上は、どんな環境でも事業計画の策定が必要となるが今後半数以上の事業計画未作成事業者に対する計画策定支援に期待したい。
- 景況が目まぐるしく変わる中で、景況の把握、加えて本市の大部分を占める小規模事業者に特化して調査を行うことは極めて有効であると評価する。
- 新型コロナにより当初事業ができなかった様子。次年度に期待する。

令和3年度 経営発達支援事業評価シート

【評価基準】

A：目標を達成することができた。(100%以上) B：目標を概ね達成することができた。(75%~99%)

C：目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%~74%) D：目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)

3-2. 需要動向調査に関すること		A	B	C	D	評価者 A	評価者 B	評価者 C	評価者 D	評価者 E	評価者 F	評価者 G
(1)	消費者ニーズを捉えるための需要動向調査	—	—	4名	3名	D	D	C	C	C	D	C
(2)	消費トレンドを捉えるための需要動向調査											

【コメント、改善提案等】

- 問題点に記載あるとおり、新型コロナウイルスの影響により中止となり、未実施であったことから、Web等を取り入れた計画を次年度は盛り込むと良いと思われます。
- 当初の計画での商談会等での調査がコロナ禍により実施できなかったため、止むを得ない面がある。ただし、コロナ禍であるため、その様なイベントが開催されないことを前提に需要動向調査を行うことを期待したい。
- 全国的な経済危機のため、事業者にとって新商品開発や販路拡大は困難な状況かと思われるが、新分野進出や業態展開支援のベースとなるデータの収集は有効と思われる。新たな調査方法の検討も必要ではないかと思われる。
- 新型コロナにより当初事業ができなかった様子。次年度に期待する。

4. 経営状況の分析に関すること		A	B	C	D	評価者 A	評価者 B	評価者 C	評価者 D	評価者 E	評価者 F	評価者 G
(1)	経営分析の啓蒙、掘り起こし ホームページ・チラシでの募集回数	5名	2名	—	—	B	A	A	A	A	B	A
(2)	経営分析件数											

【コメント、改善提案等】

- 啓蒙、掘り起こしのためのHPでの掲載活動について目標を達成したことに対しては評価できます。
- 経営分析件数については目標をほぼ達成していることから評価できるものである。
- 目標に対する実績については、ほぼ達成したと考えて良いと思われる。経営分析の必要性を感じていない事業者が多いことが実態である事を把握できた事自体も成果であると考え。今後は、この様な必要性を感じていない事業者に対し、いかに必要性を説き、経営改善につなげるかが問われる事になると思われる。
- ホームページの活用が見られるが現会員の年代を考えると周知定着に課題がある。
- 必要性を感じていない事業者が多いため、周知・啓蒙を継続するとともに、今までと大きく変わる経営環境に対応するため適切な実施を継続していただきたい。新型コロナウイルスへの対応など緊急支援体制であったことを考慮すると、全体的取組については評価できる。

令和3年度 経営発達支援事業評価シート

【評価基準】

A：目標を達成することができた。(100%以上) B：目標を概ね達成することができた。(75%~99%)

C：目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%~74%) D：目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)

5. 事業計画策定支援に関すること		A	B	C	D	評価者 A	評価者 B	評価者 C	評価者 D	評価者 E	評価者 F	評価者 G
(1)	事業計画策定個別相談会 事業計画策定事業者数	1名	3名	3名	-	C	B	C	A	B	C	B
(2)	事業承継計画策定セミナー 事業承継個別相談会 事業承継計画策定事業者数											
(3)	創業セミナー 創業計画個別相談会 創業計画策定件数											

【コメント、改善提案等】

- 事業個別相談会を定期的に開催し、11社が参加したことは評価できるが、事業計画の相談が少なかったことから、計画の重要性を理解させなければならない。
- 資金調達など構想段階からの支援は極めて重要であり、計画策定の支援は不可欠である。補助金の申請・獲得だけではなく、中長期的な経営の基礎となる計画の策定支援に継続して取り組んでいただきたい。
- コロナ禍の影響があったように見受けられる。
- 事業個別相談会を定期的に開催し、11社が参加したことは評価できるが、事業計画の相談が少なかったことから、計画の重要性を理解させなければならない。
- 創業セミナーを開催し創業計画策定支援の実績をあげたことは大変評価できる。
- 新型コロナ禍による影響があり、計画策定件数等が未達成となったのは致し方ない面も否めない。ただ、コロナも3年目になるため、そろそろ攻めに出る経営戦略も必要になるかと思われる。その意識付けを会員事業者へ案内する事に期待したい。

令和3年度 経営発達支援事業評価シート

【評価基準】

A：目標を達成することができた。(100%以上) B：目標を概ね達成することができた。(75%~99%)

C：目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%~74%) D：目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)

6. 事業計画策定後の実施支援に関する事		A	B	C	D	評価者 A	評価者 B	評価者 C	評価者 D	評価者 E	評価者 F	評価者 G
(1)	事業計画策定後のフォローアップ	2名	3名	2名	-	B	B	A	A	C	C	B
(2)	事業承継計画策定後のフォローアップ											
(3)	創業計画策定後のフォローアップ											
(4)	その他支援のフォローアップ											

【コメント、改善提案等】

●国では、特にフォローアップ支援を行った結果、どの位収益が向上したか、新規の取引先が増加したかという成果の検証について強く求めています。実際にフォローアップ支援の際に成果の把握を行っていると思われませんが、その検証結果も実績として追加記載するようお願いするとともに、検証結果を踏まえた計画のブラッシュアップに繋いでいただければと思います。

●目標件数に対して、実績は大きく上回り、職員の努力の賜物ではないかと思われる。中でも創業計画のフォローアップに力を入れている様子も伺え、地域の活力につながる事と直結するため今後も続けていただきたい。各補助金のフォローアップについては、補助金の本来の目的に立ち返り、申請書作成自体の意義等を考慮し、事業環境の分析、経営資源の分析（強み・弱み）を把握し経営に活かす支援を意識していただければ幸いです。

●経営の安定化・継続には、計画策定後のフォローアップ、アフターケアは不可欠であり、事業者との伴走に積極的に取り組んでいると評価する。

●コロナ感染対策に特化した感がある。

令和3年度 経営発達支援事業評価シート

【評価基準】

A：目標を達成することができた。(100%以上) B：目標を概ね達成することができた。(75%~99%)

C：目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%~74%) D：目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事		A	B	C	D	評価者 A	評価者 B	評価者 C	評価者 D	評価者 E	評価者 F	評価者 G
(1)	ビジネスマッチ東北出展事業者数 成約件数	—	—	5名	2名	C	D	C	C	C	D	C
(2)	スーパーマーケット・トレードショー出展事業者数 成約件数											
(3)	ニッポンセレクト.com出品者数 売上額/社											
(4)	イベントによる出品支援 売上額/社											
(5)	Web版【ぐるっとMIYAGI】ちょっとイイもの“食の商談会”出展支援 成約件数											
(6)	県内バイヤー等との個別商談会出展支援 成約件数											

【コメント、改善提案等】

●取り組みについて、コロナの影響により各種展示会・商談会が相次ぎ中止となり、販路開拓の機会が大きく縮小したことによる結果だと推測いたします。国で示している新たな経営発達支援計画策定ガイドラインでは、小規模事業者に対するDX化への取組み支援が必須項目となったこともあり、次年度においては、SNSやWeb等を活用した非対面型による販路開拓の取組みに対する支援強化をお願い致します。

●目標に対する実績が乏しい状態である事は否めないが、新型コロナによるビジネスマッチ東北、スーパーマーケットトレードショー等への出店見合わせで、致し方ないと思われる。その様な状況の中で、商工会連合会主宰の個別商談会への出店支援についての実績がみられ、尽力されている経緯も確認できる。

●事業者にとって新商品開発や販路拡大は困難な状況かと思われるが、新たな需要を獲得する機会の提供は可能な限り支援いただきたい。

●全項目においてコロナにより目標達成ができなかったようである。