

令和4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	0名	6名	1名	0名	B	B	B	B	C	B	B
(2)	RESASを活用した経済動向調査											
(3)	中小企業景況調査											
(4)	サービス業（飲食業）経営実態調査											

【コメント、改善提案等】

- 調査結果はHPで広く小規模事業者等へ情報提供されており評価できる。
- 計画には無いものの、コロナの影響が最も多い飲食業を対象とした調査を実施し、HPで情報提供している点は評価できる。
- 令和4年度末より景気が足踏み状況になっているようである。令和5年度の調査に期待したい。
- コロナ禍での実施が難しかったと思われるが、コロナウイルス感染症の位置づけが緩和されたこともあり、次年度は動向を注視しながら且つ対策を講じた計画に沿った実施を期待します。
- 「地域小規模事業者の経済動向調査」「RESASを活用した経済動向調査」が未実施ではあるが、コロナ禍にて特に影響の大きい飲食業に対する経営実態調査を実施する事により、実態を把握できた事は、今後の支援の方向を決める成果と言える。原材料・燃料高騰の影響はまだ続くと思われるが、差別化等につながる経営戦略支援に期待したい。
- コロナの影響に加え、原材料・燃料高騰など、景況が目まぐるしく変わる中で、景気・市場動向の把握や調査を行うことは極めて有効であると評価する。調査結果は、今後も会員等へ適正に共有いただきたい。

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	0名	1名	2名	4名	C	C	D	D	D	D	B
(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】

●コロナウイルスの影響で調査等の機会がなく未実施であったが、国のコロナウイルス感染症の位置づけが緩和されたこともあり、次年度は動向を注視しながら且つ対策を講じた計画に沿った実施を期待します。

●ビジネスマッチ東北、登米市産業フェスティバル出店支援がコロナの影響により実施できない事により、調査が実施できなかった事については、やむを得ない事と考える。令和5年度はコロナの影響が多少落ち着く事も予想されるため、令和5年度の調査に期待したい。

●コロナ禍の長期化のため、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。

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	0名	7名	0名	0名	B	B	B	B	B	B	B
(2)	経営分析件数											

【コメント、改善提案等】

●(1)は目標を上回る実績となっており評価できる。

●分析件数は目標に至らなかったものの、経営分析システム「BIZミル」を活用した経営分析等を実施し、更に事業者に対して確実にフィードバックを行い事業計画策定に繋いでいる点は評価できる。

●更なる会員へのPRを期待する。

●必要性の周知・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、補助金活用、金融支援だけで終わらない適切な実施を継続していただきたい。

●経営分析件数については46件と計画未達ではあるが、重要な事は、この分析結果を踏まえて、有効な経営戦略につなぐ事ができるかどうかという事にかかっていると思われる。事業者のニーズとしては、記載の通り、補助金申請における計画策定等が中心になろうかと思われるが、いかにその後の事業を計画通りに行われるようフォローするかが商工会としての役割になろうかと思うので、今後期待したい。

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							
5. 事業計画策定支援に関すること												
(1)	事業計画策定個別相談会 事業計画策定事業者数	0名	5名	2名	0名	B	C	B	B	C	B	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】

- 個別相談会は実施できなかったが、機会を捉え事業計画策定支援を16件実施したことは評価できる。
- 事業承継個別相談会は目標を上回る実績で大変素晴らしいと思います。
- 事業計画策定件数は目標を下回っていることから、計画策定の重要性を事業者理解いただく取り組みが必要であると思われます。
- 事業計画策定支援の達成率は67.7%であり、まずまずの進捗率である。前述4のコメントでも触れた内容であるが、計画策定後にいかに計画通りに事業を行うかを支援していく事が補助金獲得より重要な事になるかと思われるので、事業者との距離が一番近い商工会にその役割を期待したいところである。
- 単独で事業承継の相談会開催に取り組まれたことは高く評価できる。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。
- 今後、益々地域人口の減少とともに事業所の減少が予想される。地域の状況、経営環境を踏まえた事業承継、創業支援の在り方について検討が必要と思われる。

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること		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)	事業計画策定後のフォローアップ	2名	5名	0名	0名	B	B	B	B	A	A	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】

●コロナ禍の中、概ね計画通り実施されており素晴らしいと思います。国で求めるフォローアップ後の営業利益増加件数や取引先増加に繋がる計画のブラッシュアップ等に今後も取り組まれることを期待します。

●コロナ禍に続き、ウクライナ情勢等による原材料・燃料の高騰がある中で、事業者はますます過酷な経営環境になっているものと思われる。その中で、価格転嫁ができるか否かは中小企業にとって、重要な事となる。価格転嫁は簡単な事ではないので、価格転嫁についての支援を行う等の検討をしても良いと思われる。具体的には、価格転嫁セミナーの開催など。

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

●不安定な経済状況から徐々に改善の兆しがみられる。個社に寄り添った支援を期待する。

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること		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)	ビジネスマッチ東北出展事業者数 成約件数	0名	6名	1名	0名	B	B	C	B	B	B	B
(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											
(7)	とめチャレンジ個別商談会 成約件数											

【コメント、改善提案等】

- コロナの影響により計画していた「機会」が失われはしたが、代替事業により参加事業者の新たな販路開拓の可能性を見出す結果に繋げられたことは大変評価できる。今後も、あらゆる機会を捉え販路開拓支援に取り組んでいただきたいと思います。
- ビジネスマッチ東北や、スーパーマーケットトレードショーについては、支援を実施できなかった代わりに、とめチャレンジ個別商談会の実施等により、より身の丈に近い形の商談会に出店を誘導した事は良い事だと思われる。大型展示会等は旅費、出店料の負担も大きいため、次年度計画においては、最初から小規模のイベント等に絞る形での計画でも良いのではと考える。
- 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、伴走型の支援は効果的であると評価できる。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。
- 新型コロナウイルスの影響も今後は少なくなると思われることから、今後に期待したい。