

令和7年度 経営発達支援事業評価シート
(報告対象期間：令和6年 4月 1日～令和7年 3月31日)

事業の実施状況、成果、目標の達成度合等を勘案し、経営発達支援事業評価委員会の委員6名がA~Dの4段階評価を行いました。なお、評価の基準は以下の基準とします。（委員1名が都合により欠席のため評価者は6名。）

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
3-1. 地域の経済動向調査に関すること		A	B	C	D						
(1)	地域小規模事業者の経済動向調査	2名	4名	0名	0名	B	A	B	B	B	A
(2)	RE S A Sを活用した経済動向調査										
(3)	中小企業景況調査										
(4)	小売業経営実態調査										
(5)	登米市事業承継に係るアンケート調査										
【コメント、改善提案等】											
●地域小規模事業者の経済動向調査は未実施であったが中小企業景況調査と小売業経営実態調査等実施しており評価できる。 ●地域経済は物価高騰等により、先行きが不透明であるため状況に応じた柔軟な調査が望ましい。 ●RE S A Sを活用した分析や景況調査、小売業の経営実態調査など、多面的な情報提供が実施されており一定の成果が見られます。一方で事業承継に係るアンケート調査において今後の地域経済への影響が危惧される回答もあったことから、事業承継支援を含め、商工会において更なる小規模事業者へのサポートが必要と思料いたします。 ●事業承継に係るアンケート調査は調査対象1960者に対し、681者からの回答で回答率34.7%とのことである。回答のない事業者の中にも潜在的な面も含め、かなりの数の事業承継問題を抱える事業者が存在すると思われます。未だ問題意識がない事業者に対する意識喚起も必要と思われるため、商工会職員の指導に期待したい。											

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
3－2．需要動向調査に関すること		A	B	C	D						
(1)	消費者ニーズを捉えるための需要動向調査	0名	0名	3名	3名	D	C	D	C	C	D
(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】											
●商談会の参加に限定せず、イベントや産直施設でのモニタリング等の個社支援を目的とした柔軟な調査が望ましい。											
●令和7年度で次期経営発達支援計画の策定に取り組むこととなりますが、次期計画の需要動向調査も目的、方法に関しては現事務局体制を考慮し、実現可能且つ小規模事業者にとって効果が高いと想定される事業を、従来の手法に捉われず検討していただきたい。											
●商談会参加を前提とした調査であり、商談会展実績がなかったため結果は止むを得ない。委員会で議論もありましたが次期計画については事業、目標の見直し等が必要になると考えます。											
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
(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	1名	5名	0名	0名	B	A	B	B	B	B
(2)	経営分析件数										
【コメント、改善提案等】											
●計画のとおり実施しており評価できる。継続した取り組みを期待したい。											
●事業の啓蒙活動や分析件数は目標に近い水準で推移しており、経営支援システムP l u s を活用した情報共有も行われている。ただし、事業計画策定支援に繋がるケースは限定的であり、引き続き事業者の関心喚起が課題となります。											
●現下、小規模事業者は燃料高騰・物価高騰の影響により収益の確保に苦慮されています。そうした事業者を収益確保に導くためには、経営分析により「己を知る」ことが重要です。巡回訪問等を通じて管内小規模事業者等へ経営分析の必要性を引き続き周知、啓蒙していただきたい。											
●昨今の物価上昇・燃料高騰、最低賃金の上昇等を踏まえて、中小・小規模事業者の経営は益々厳しさを増す一方になろうかと思います。行き当たりばったりの経営のままでは行かなくなる事業者が増えていくでしょう。そのような中経営分析の必要性、啓蒙については重要度を増しており、分析したうえで軌道修正を行っていく指南役が必要となるため商工会職員のサポートに期待したい。											

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
5. 事業計画策定支援に関すること		A	B	C	D						
(1)	事業計画策定個別相談会 事業計画策定事業者数	0名	6名	0名	0名	B	B	B	B	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】

- 事業計画策定事業者数は計画を割り込んだものの、事業承継計画策定事業者数及び創業計画策定件数は目標をほぼ達成しており評価できる。
- 事業承継については、登米市事業承継に係るアンケート調査をフィードバックしているため、事業承継を検討している事業者へのアプローチを行うことで事業計画策定セミナーや個別相談会の参加者増加に繋がるものと思われるため活用方法を検討いただきたい。
- 事業承継に関する支援実績は認知度の広がりもあり好調だったことは評価できる。引き続き課題を抱える事業者のサポートを期待したい。一方で既存事業者の支援実績は目標の約6割という実績にとどまっている。事業計画策定支援を通じて補助金採択等の成果に結びついている事例もあるため、広報・巡回等を通じて引き続き事業計画策定の必要性をPRして頂きたい。
- 目標に対して実績は未達であるが、事業承継計画策定事業者数については計画を上回る件数です。事業計画策定件数実績が少ない件は小規模事業者持続化補助金の公募回数が1回のみであったことが影響していると思われます。今年度は各種補助金が多数公募される予定のため補助金申請を呼び水とした事業計画策定支援件数は増加するものと期待したい。事業計画策定は今後の難局を乗り越えていくために必要と思いますので商工会職員の支援に期待したい。

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
(1)	事業計画策定後のフォローアップ	2名	4名	0名	0名	B	A	B	B	B	A
(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										

【コメント、改善提案等】

- 目標を上回る実績となっており評価できる。継続した支援を期待したい。
- フォローアップ実績は既存事業者については目標を下回ったものの、23者に対し113回と目標を上回っている。売上増加13社、営業利益率2%以上増加6社と日々の伴走支援の成果が現れた結果となっており大きく評価できるポイントである。補助金採択事業者、事業承継計画策定事業者にチアしては丁寧な継続視点が実施されており評価できる。一方で創業計画策定後のフォローアップは2社と少ないため、事業の安定化に向けた継続的な支援強化が求められる。
- 物価高騰や人件費上昇の影響が大きい事業者に関しては価格転嫁の円滑化等に対するアドバイス対応強化が求められる。
- “ほぼ計画どおりで素晴らしいと思います。”利益確保に苦しむ事業者が多い”とのコメントがあるが、今後益々、利益確保が厳しくなってくると思われます。今後の支援としては特に利益確保を行うためには何をしなければならないのか？業務効率化、省力化、売上単価向上策、値上げ要請策などのノウハウ提供が重要になってくると考える。

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
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						
(1)	ビジネスマッチ東北出展事業者数 成約件数	0 名	6 名	0 名	0 名	B	B	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)	商品魅力アップ個別指導会										
(6)	S N S を活用した販路開拓支援事業										

【コメント、改善提案等】

- 需要動向調査同様にイベントや産直施設でのモニタリングを行い、消費者ニーズに沿った商品開発の支援を行いながら展示商談会出展支援を行うことが必要と思われる。
- 各種商談会への出展は実現しなかったものの、宮城県商工会連合会「商品魅力アップ個別指導会」への参加やSNSを活用した販路開拓支援事業では専門家と連携した支援に取り組むなど、一部に成果も窺える。特にInstagramやLINEを活用する動きが進んでいる点は前向きな変化であり、継続的なフォローアップにより運用ノウハウの定着を図ることが効果的であると考えられる。
- イベント出店支援については31社が参加しており売上実績があることから、地域密着型の販路開拓支援として引き続き取り組まれることが期待される。
- 令和7年度で次期経営発達支援計画の策定に取り組むこととなりますが、次期における需要動向調査の目的・方法に関して、現事務局体制を考慮して実現可能且つ小規模事業者にとって効果が高いと想定される事業を従来の手法に捉われず検討いただきたい。
- 商工会職員のマンパワー不足も悩ましい問題である中、SNSを活用した販路開拓支援事業は良い取り組みであると思います。小規模事業者にとって費用対効果が高いSNSマーケティングについては今後益々ニーズが増えるでしょう。高齢者においてもSNS利用者が増加しているデータもあるため力を入れるべき分野だと思われる。