

令和3年度

経営発達支援計画評価報告書

令和3年度の経営発達支援計画において、事業の実施内容及び評価結果についてご報告いたします。

【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（80%～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%～79%）
- D：目標をほとんど達成することができなかった（30%未満）

【評価者】

評価委員5名中 5名出席

【評価方法】

目標数値に対する達成度を目安としてA～Dの評価を行い、「評価内容」欄にA～Dそれぞれの評価を行った評価委員の人数を記載しております。また、枠外に評価委員から挙げた実施内容に関する評価、問題点・課題、改善への提言等を掲載しております。

東松島市商工会

令和3年度経営発達支援計画評価表

東松島市商工会

経営発達支援事業の内容及び実施期間	実施内容	評価内容
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3-1. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>(事業内容)</p> <p>①統計資料等を活用した県内外の経済動向調査・分析 業種別に比較・分析するため、県内外の経済動向について、(株)日本政策金融公庫の「全国中小企業動向調査(小規模事業者編)」や宮城県商工会連合会の「宮城県中小企業景気動向調査」等を活用して、業種別の売上・採算・資金繰り・経営上の問題点等の推移について調査・分析し・整理し、四半期ごとに商工会HPなどで公表する。</p> <p>②地域小規模事業者アンケートによる地域経済動向調査・分析 毎年一回、地域小規模事業者を対象としたアンケートにより(提供する商品・サービス、売上高推移、仕入高推移、その他景況など)地域経済の動向を調査し、東松島市の景況として業種別に分析、整理する。また、人口の推移や地域経済循環図等のデータについて「RESAS」を活用した調査・分析で補完し、質を高める。 調査・分析した結果は、年1回商工会HP等で公表する。 (対象300事業所数は、地域小規模事業者数1048社に対して回収率30%を想定している。)</p> <p>(成果の活用) 情報収集・調査、分析した結果は商工会HPなどで公表し、地域小規模事業者等に広く提供する。また、データベース化した情報について内部でも共有できるよう整理し、地域小規模事業者個別の事業計画策定等における基礎資料として活用する。</p>	<p>①独自の市内経済動向調査結果及び宮城県商工会連合会の「宮城県中小企業動向調査」を商工会HPにて公表した</p> <p>②現在、全会員事業所を対象にアンケート調査を実施中であり、2月末回収を終え、人口の推移や地域経済瞬間図で補完し、その結果を3月中に商工会HPで公表する。</p> <p>情報収集・調査、分析結果を商工会HPで公表するとともに、事業者の事業計画策定における基礎資料として活用している。</p>	

経営発達支援事業の内容及び実施期間							実施内容				評価内容													
(目標)							令和2年度				3-1. 地域の経済動向調査に関すること													
調査・活用の内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度										項目	目標	実績	前年	A	B	C	D	評価
①県内外の経済動向調査分析及び公表回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回										①県内外の経済動向調査分析及び公表	4回	2回	—	2	3	0	0	B
②アンケートによる地域経済動向調査分析及び公表	1回	1回	1回	1回	1回	1回										②アンケートによる地域経済調査分析及び公表	1回	1回	—	1	3	1	0	B
③アンケート調査事業所数	300社	300社	300社	300社	300社	300社	③アンケート調査	300社	社	—														
3-2. 需要動向調査に関すること							令和3年度				3-2. 需要動向調査に関すること													
(事業内容)																項目	目標	実績	前年	A	B	C	D	評価
①対象事業所店内でのCS調査 地域の旬な食材を活用した新商品を開発する基礎データとするため、 <u>地域の食材を取り扱っている飲食店3社を選定し来店客にアンケート調査を実施する。調査会社が実施している業界動向や市場動向、国が実施する「家計調査」等と合わせて調査・分析した上で、当該3社にフィードバックすることで、的確な消費者ニーズを把握し新商品開発に資する。</u>																①店内でのCS調査	3社	3社	—	2	3	0	0	B
②「ビジネスマッチ東北」等での試食・アンケート調査 販路拡大、知名度向上のため <u>地域の食材を活用する食品製造業3社を選定し、東北最大級のビジネス展示・商談会「ビジネスマッチ東北」等</u> に会場するバイヤーに対し、試食・アンケート調査を実施し、ターゲットの分析や新商品の開発に資する。																②展示会等での試食・アンケート調査	3社	0社	—	0	1	2	2	C
(目標)																								
事業内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																		
①店内でのCS調査対象事業所数	—	3社	3社	3社	3社	3社																		
②展示会等での試食・アンケート調査対象事業所数	—	3社	3社	3社	3社	3社																		

経営発達支援事業の内容及び実施期間	実施内容	評価内容																																																														
<p>4. 経営状況の分析に関すること</p> <p>(事業内容)</p> <p>①経営状況の分析に関するセミナーの開催 事業者が自社の経営状況等を随時把握することで、問題・課題の早期発見に繋がり、事前の対策が可能となる。このため、経営状況の分析に関するセミナーを開催し、事業者に気づきを与え、経営状況分析に取り組む事業者の掘り起こしを行う。</p> <p>②経営状況の分析 BIZミルを導入し、併せて経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用することで、財務分析に加えSWOT分析等の非財務分析を実施し、定量面・定性面から詳細な問題・課題を抽出する。また、分析したデータを蓄積し、経営指導員等職員間で情報を共有する。</p> <p>(分析結果の活用) 経営状況の分析結果は、当該事業者にフィードバックし、個別の事業計画策定等に活用するとともに、データベース化し内部共有することで、経営指導員等の支援能力向上に活用する。</p> <p>(目標)</p> <table border="1" data-bbox="147 930 1149 1187"> <thead> <tr> <th>事業内容</th> <th>現行</th> <th>R3 年度</th> <th>R4 年度</th> <th>R5 年度</th> <th>R6 年度</th> <th>R7 年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①経営状況の分析に関するセミナーの開催</td> <td>1 回</td> <td>1 回</td> <td>1 回</td> <td>1 回</td> <td>1 回</td> <td>1 回</td> </tr> <tr> <td>セミナー参加人数</td> <td>10 名</td> <td>10 名</td> <td>10 名</td> <td>10 名</td> <td>10 名</td> <td>10 名</td> </tr> <tr> <td>②経営状況の分析件数</td> <td>32 件</td> <td>33 件</td> <td>33 件</td> <td>33 件</td> <td>33 件</td> <td>33 件</td> </tr> </tbody> </table>	事業内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	①経営状況の分析に関するセミナーの開催	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	セミナー参加人数	10 名	10 名	10 名	10 名	10 名	10 名	②経営状況の分析件数	32 件	33 件	33 件	33 件	33 件	33 件	<p>①税理士による財務諸表セミナー 11/9 10 名</p> <p>②経営状況の分析 マル経 12 件 持続化補助金 1 件 ものづくり補助金 1 件 再構築補助金 3 件 再起支援補助金 11 件 (重複 1 件) 経営大賞 7 件 (重複 1 件)</p> <p>分析結果を事業者にフィードバックし、事業計画策定等に活用。また、分析結果等を内部共有し、支援能力の向上を図っている。</p> <p>令和 3 年度</p> <table border="1" data-bbox="1182 930 1682 1214"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①経営状況の分析に関するセミナー</td> <td>1 回</td> <td>1 回</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>参加者人数</td> <td>10 名</td> <td>10 名</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>②経営状況の分析</td> <td>33 件</td> <td>33 件</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table>	項目	目標	実績	前年	①経営状況の分析に関するセミナー	1 回	1 回	—	参加者人数	10 名	10 名	—	②経営状況の分析	33 件	33 件	—	<p>4. 経営状況の分析に関すること</p> <table border="1" data-bbox="1713 930 2074 1214"> <thead> <tr> <th></th> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①</td> <td>1</td> <td>4</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>②</td> <td>1</td> <td>4</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table>		A	B	C	D	評価	①	1	4	0	0	B	②	1	4	0	0	B
事業内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度																																																										
①経営状況の分析に関するセミナーの開催	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回																																																										
セミナー参加人数	10 名	10 名	10 名	10 名	10 名	10 名																																																										
②経営状況の分析件数	32 件	33 件	33 件	33 件	33 件	33 件																																																										
項目	目標	実績	前年																																																													
①経営状況の分析に関するセミナー	1 回	1 回	—																																																													
参加者人数	10 名	10 名	—																																																													
②経営状況の分析	33 件	33 件	—																																																													
	A	B	C	D	評価																																																											
①	1	4	0	0	B																																																											
②	1	4	0	0	B																																																											

経営発達支援事業の内容及び実施期間	実施内容	評価内容																																																																																																																							
<p>5. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>(事業内容)</p> <p>≪小規模事業者への支援≫ ①経営分析を行った事業者を対象とした「事業計画策定セミナー」の開催 ②経営分析を行った事業者を対象とした「事業計画策定個別相談会」の開催</p> <p>事業計画策定セミナー受講者及び個別相談会参加者に対し、経営指導員等が担当となり、外部専門家を交えて経済動向や需要動向等の資料を提供しながら伴走型で支援し確実に事業計画策定に繋げる。</p> <p>≪創業者への支援≫ ③「創業セミナー」の開催 ④創業セミナー受講者を対象とした「創業計画策定個別相談会」開催</p> <p>積極的に創業・第二創業を目指すセミナー受講者や個別相談会参加者に対し、経営指導員等が担当となるとともに、外部専門家を交えて経済動向や需要動向等を踏まえた計画策定による着実な創業・第二創業を伴走型で支援する。</p> <p>(目標)</p> <table border="1" data-bbox="147 898 1149 1380"> <thead> <tr> <th>事業内容</th> <th>現行</th> <th>R3 年度</th> <th>R4 年度</th> <th>R5 年度</th> <th>R6 年度</th> <th>R7 年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①事業計画策定セミナー</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>②事業計画策定個別相談会</td> <td>4回</td> <td>4回</td> <td>4回</td> <td>4回</td> <td>4回</td> <td>4回</td> </tr> <tr> <td>事業計画策定件数</td> <td>30件</td> <td>30件</td> <td>30件</td> <td>30件</td> <td>30件</td> <td>30件</td> </tr> <tr> <td>③創業セミナー</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>④創業計画策定個別相談会</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> </tr> <tr> <td>創業・第二創業計画策定件数</td> <td>2件</td> <td>2件</td> <td>2件</td> <td>2件</td> <td>2件</td> <td>2件</td> </tr> </tbody> </table>	事業内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	①事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回	②事業計画策定個別相談会	4回	4回	4回	4回	4回	4回	事業計画策定件数	30件	30件	30件	30件	30件	30件	③創業セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回	④創業計画策定個別相談会	2回	2回	2回	2回	2回	2回	創業・第二創業計画策定件数	2件	2件	2件	2件	2件	2件	<p>①事業計画策定セミナー 10月13日 11名</p> <p>②個別相談会 10月26日 4名</p> <p>※4回の予定を組んだが他に相談希望者がなかったため1回で終了</p> <p>③創業セミナー 6月7日～16日 4日間 17名 10月12日～22日 4日間 9名</p> <p>④個別相談会 7月2日 2名 10月26日 1名 10月28日 2名</p> <p>令和3年度</p> <table border="1" data-bbox="1182 898 1682 1380"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①事業計画策定セミナー</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>②事業計画策定個別相談会</td> <td>4回</td> <td>1回</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>事業計画策定</td> <td>30件</td> <td>33件</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>③創業セミナー</td> <td>1回</td> <td>2回</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>④創業計画策定個別相談会</td> <td>2回</td> <td>3回</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>創業・第二創業計画策定</td> <td>2件</td> <td>3件</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table>	項目	目標	実績	前年	①事業計画策定セミナー	1回	1回	—	②事業計画策定個別相談会	4回	1回	—	事業計画策定	30件	33件	—	③創業セミナー	1回	2回	—	④創業計画策定個別相談会	2回	3回	—	創業・第二創業計画策定	2件	3件	—	<p>5. 事業計画策定支援に関すること</p> <table border="1" data-bbox="1713 866 2074 1380"> <thead> <tr> <th></th> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①事業計画策定セミナー</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>②事業計画策定個別相談会</td> <td>0</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>C</td> </tr> <tr> <td>事業計画策定</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>③創業セミナー</td> <td>4</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>④創業計画策定個別相談会</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>創業・第二創業計画策定</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table>		A	B	C	D	評価	①事業計画策定セミナー	2	3	0	0	B	②事業計画策定個別相談会	0	3	2	0	C	事業計画策定	2	2	1	0	B	③創業セミナー	4	1	0	0	B	④創業計画策定個別相談会	3	2	0	0	B	創業・第二創業計画策定	3	2	0	0	B
事業内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度																																																																																																																			
①事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回																																																																																																																			
②事業計画策定個別相談会	4回	4回	4回	4回	4回	4回																																																																																																																			
事業計画策定件数	30件	30件	30件	30件	30件	30件																																																																																																																			
③創業セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回																																																																																																																			
④創業計画策定個別相談会	2回	2回	2回	2回	2回	2回																																																																																																																			
創業・第二創業計画策定件数	2件	2件	2件	2件	2件	2件																																																																																																																			
項目	目標	実績	前年																																																																																																																						
①事業計画策定セミナー	1回	1回	—																																																																																																																						
②事業計画策定個別相談会	4回	1回	—																																																																																																																						
事業計画策定	30件	33件	—																																																																																																																						
③創業セミナー	1回	2回	—																																																																																																																						
④創業計画策定個別相談会	2回	3回	—																																																																																																																						
創業・第二創業計画策定	2件	3件	—																																																																																																																						
	A	B	C	D	評価																																																																																																																				
①事業計画策定セミナー	2	3	0	0	B																																																																																																																				
②事業計画策定個別相談会	0	3	2	0	C																																																																																																																				
事業計画策定	2	2	1	0	B																																																																																																																				
③創業セミナー	4	1	0	0	B																																																																																																																				
④創業計画策定個別相談会	3	2	0	0	B																																																																																																																				
創業・第二創業計画策定	3	2	0	0	B																																																																																																																				

経営発達支援事業の内容及び実施期間	実施内容	評価内容																																																																																																						
<p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>(事業内容)</p> <p>事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。訪問回数については基本的な考え方としては、10社（創業・第二創業関連の創業計画策定者を含む）は毎月1回、10社（事業承継関連の事業計画策定者を含む）は四半期に1回、他の12社については年2回とする。ただし、事業者からの相談や申出等により臨機応変に対応する。</p> <p>また、事業計画の進捗状況（売上・利益の状況）等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業所と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業所を見極め、フォローアップ頻度を設定する。</p> <p>進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、宮城県よろず支援拠点や外部専門家、宮城県商工会連合会所属のサポートリーダなど第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。</p> <p>(目標)</p> <table border="1" data-bbox="152 802 1144 1206"> <thead> <tr> <th>事業内容</th> <th>現行</th> <th>R3年度</th> <th>R4年度</th> <th>R5年度</th> <th>R6年度</th> <th>R7年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フォローアップ対象事業者数</td> <td>20社</td> <td>32社</td> <td>32社</td> <td>32社</td> <td>32社</td> <td>32社</td> </tr> <tr> <td>（事業計画策定事業者）</td> <td>—</td> <td>30社</td> <td>30社</td> <td>30社</td> <td>30社</td> <td>30社</td> </tr> <tr> <td>（創業計画策定事業者）</td> <td>—</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> </tr> <tr> <td>頻度（延回数）</td> <td>—</td> <td>184回</td> <td>184回</td> <td>184回</td> <td>184回</td> <td>184回</td> </tr> <tr> <td>売上増加事業者数</td> <td>—</td> <td>10社</td> <td>10社</td> <td>12社</td> <td>12社</td> <td>12社</td> </tr> <tr> <td>利益率3%以上増加事業者数</td> <td>—</td> <td>10社</td> <td>10社</td> <td>12社</td> <td>12社</td> <td>12社</td> </tr> </tbody> </table>	事業内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	フォローアップ対象事業者数	20社	32社	32社	32社	32社	32社	（事業計画策定事業者）	—	30社	30社	30社	30社	30社	（創業計画策定事業者）	—	2社	2社	2社	2社	2社	頻度（延回数）	—	184回	184回	184回	184回	184回	売上増加事業者数	—	10社	10社	12社	12社	12社	利益率3%以上増加事業者数	—	10社	10社	12社	12社	12社	<p>事業計画を策定した事業者に対して、巡回訪問によるフォローアップを実施した。</p> <p>個々の計画進捗状況やスキルに合わせて巡回回数を設定。専門的な課題や難しい案件については専門家の意見を聞きながら支援した。</p> <p>また、創業計画策定者においては創業補助金の申請支援を含め各々5回程度のフォローアップ支援を実施した。</p> <p>令和3年度</p> <table border="1" data-bbox="1173 802 1675 1193"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フォローアップ対象</td> <td>32社</td> <td>36社</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>（事業計画）</td> <td>30社</td> <td>33社</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>（創業計画）</td> <td>2社</td> <td>3社</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>頻度</td> <td>184回</td> <td>187回</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>売上増加</td> <td>10社</td> <td>8件</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>利益率3%以上増加</td> <td>10社</td> <td>8件</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table>	項目	目標	実績	前年	フォローアップ対象	32社	36社	—	（事業計画）	30社	33社	—	（創業計画）	2社	3社	—	頻度	184回	187回	—	売上増加	10社	8件	—	利益率3%以上増加	10社	8件	—	<p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <table border="1" data-bbox="1715 802 2078 1193"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>5</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>5</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table>	A	B	C	D	評価	5	0	0	0	A	3	2	0	0	B	0	5	0	0	B	0	5	0	0	B
事業内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																																																																																																		
フォローアップ対象事業者数	20社	32社	32社	32社	32社	32社																																																																																																		
（事業計画策定事業者）	—	30社	30社	30社	30社	30社																																																																																																		
（創業計画策定事業者）	—	2社	2社	2社	2社	2社																																																																																																		
頻度（延回数）	—	184回	184回	184回	184回	184回																																																																																																		
売上増加事業者数	—	10社	10社	12社	12社	12社																																																																																																		
利益率3%以上増加事業者数	—	10社	10社	12社	12社	12社																																																																																																		
項目	目標	実績	前年																																																																																																					
フォローアップ対象	32社	36社	—																																																																																																					
（事業計画）	30社	33社	—																																																																																																					
（創業計画）	2社	3社	—																																																																																																					
頻度	184回	187回	—																																																																																																					
売上増加	10社	8件	—																																																																																																					
利益率3%以上増加	10社	8件	—																																																																																																					
A	B	C	D	評価																																																																																																				
5	0	0	0	A																																																																																																				
3	2	0	0	B																																																																																																				
0	5	0	0	B																																																																																																				
0	5	0	0	B																																																																																																				

経営発達支援事業の内容及び実施期間	実施内容	評価内容
<p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>(事業内容)</p> <p>①インターネットを利用した販路開拓支援 (BtoC) 対象とする業種を地域の食材を取り扱っている飲食店として毎年3社について、自社ホームページや大手インターネット通販サイトを積極的に活用する(又は活用したいと思っている)飲食店に対して、「訴求力あるコメント作成(キャッチコピーや文章表現)」や「魅力的な商品の見せ方(商品撮影技術)」を磨き、自社ホームページをより魅力的なものにブラッシュアップするための助言や、効果的な情報発信と販路開拓の支援を、巡回指導や窓口相談を通じて行う。また、自社ホームページを持たない事業者に対しては、各種SNSの開設や全国商工会連合会が提携しているGMOペパボ社のホームページ作成サービス「グーペ」等を活用して情報発信や電子商取引の支援を行う。さらに本格的に活用するための支援も行い、より高度な分野については外部専門家と連携して支援を行う。</p> <p>②「ビジネスマッチ東北」出展事業 (BtoB) 商工会が「ビジネスマッチ東北」において、地域の食材を活用する食品製造業者を中心に3社程度を選定し参加させることで、新たな需要の開拓を支援する。 商談件数の獲得のため、出展前には商談スキル向上のための事前セミナーや模擬商談会を開催し、商談時のプレゼンテーションが効果的になるよう支援を行う。また、出展後においても、フォローアップすることで商談成立に向けた実効性のある支援を行う。経営指導員等が外部専門家等と連携しながら事前・事後の支援にあたり、着実な販路開拓及び自立による地域事業者の活性化を図る。 また、特に地域資源を活用した新商品・サービスの開発をする事業者については、商談会においてバイヤーに対して試食及びアンケート調査を行い、調査結果を整理・分析した上でフィードバックし、商品・サービスの改良やターゲット分析に反映する。</p>	<p>①既に自社HPやSNSを利用して販路開拓に取り組んでいる事業者に対し、魅力ある情報の発信や感染症対策の積極的なPRについて助言を行い、コロナ禍の中での集客に繋げた。また、自社HPを有していない事業者に対しては、持続化補助金等を活用してHPを構築するなど時代に合った販路開拓・新規顧客の獲得について助言・支援を行った。</p> <p>②地域の食材を活用する食品製造業者として3社がビジネスマッチ東北へ出展した。出展者は、主催者が開催する「事前セミナー」を受講し、商談スキルの向上に取り組んだ。 しかし、新型コロナ拡大の影響から例年より来場者も少なく、試食の提供も難しかったことからアンケート調査を断念した。</p>	

(目標)							令和3年度				7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事				
調査・活用の内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	項目	目標	実績	前年	A	B	C	D	評価
①インターネットを利用した販路開拓支援対象事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社	インターネットを利用した販路開拓	3社	3社	—					
売上増加率/社	—	2%	2%	2%	2%	2%	売上増加率	2%	0社	—	0	5	0	0	B
②「ビジネスマッチ東北」出展事業者数	5社	3社	3社	3社	3社	3社	ビジネスマッチ東北出展	3社	3社	5社					
成約件数/社	—	1件	1件	1件	1件	1件	成約件数	1件	1件	—	0	5	0	0	B
8. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事							参考：東松島市商工会出展者 5社 商談件数 6件（うち、成約2件）								
(事業内容)															
①経営指導員等による「経営支援会議」の開催							①毎月開催している「経営支援会議」において事業の進捗状況や実施内容・結果について協議・検証している。								
毎月開催する「経営支援会議」に事業の進捗状況を確認し、事業内容の検証を行う。また、「事業評価会議」後には、その評価に基づいて事業内容や支援方法に見直しを行う。							また、事業評価委員会後には評価に基づいてさらに協議し、今後の実施内容や方法の見直しを行う。								
②「事業評価会議」の開催							②東松島市産業部商工観光課長、(株)日本政策金融公庫石巻支店長、中小企業診断士、商工会員を委員に選任し、法定経営指導員を含めて事業評価委員会を開催し、今年度の経営発達支援事業の実施状況や成果について評価を行った。								
東松島市産業部商工観光課長（又は担当職員）、外部有識者（(株)日本政策金融公庫石巻支店長、宮城県よろず支援拠点コーディネーター等の専門知識を有する者）、商工会員、法定経営指導員等で構成する「事業評価会議」を年1回開催し、経営発達支援事業の実施状況や成果の評価を行う。							③事業評価委員会の評価及び見直しの結果について3月18日開催予定の理事会に報告し、承認を受ける。								
③東松島市商工会「理事会」への報告・承認							④3月理事会終了後、承認を受けた事業の成果・評価・見直しの結果を商工会HPにて公表する。								
毎年3月に開催する「理事会」に事業の成果・評価・見直しの結果について報告し、承認を受ける。															
④事業成果・評価・見直し結果の地域小規模事業者等への公表															
「理事会」において承認を受けた評価や見直し事業の成果・評価・見直しの結果について東松島市商工会のHP上で公開し、地域小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。															

経営発達支援事業の内容及び実施期間	実施内容	評価内容																																								
<p>9. 経営指導員等の資質向上等に関すること</p> <p>(事業内容)</p> <p>①外部機関が主催する研修会・講習会等への積極的な派遣 職員各個人の不足している能力を特定した上で、その不足する能力を補うため、経営指導員が中心に参加していた外部機関主催の研修会、特に小規模事業者の持続発展に必要な「事業計画策定研修」や地域の課題である経営者高齢化に対応するための「事業承継セミナー」等へ一般職員も積極的に派遣し、専門的知識の習得による支援スキルの向上を図る。</p> <p>②データベース化による情報の共有 経営指導員等が支援した事業者の経営状況や支援経過等について今期導入する「BIZミル」を活用して情報を蓄積し、全職員が相互に共有できるようにすることで、対応した職員が不在又は多忙であっても他の職員が一定の対応をできるようにし、組織としての支援力向上を図る。</p> <p>③OJTによる支援スキルの向上 経営指導員と一般職員が地区担当毎にペアとなり、定期的に巡回や窓口相談指導を実施することで個別のヒアリング力や提案力等の支援ノウハウを共有し、個人の支援能力及び組織の支援力向上を図る。</p> <p>10. 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</p> <p>(事業内容)</p> <p>①㈱日本政策金融公庫石巻支店が主催する「マル経協議会」への出席 年2回開催される「マル経協議会」へ出席し、㈱日本政策金融公庫石巻支店・石巻支店管轄地域の商工会・宮城県商工会連合会と情報交換を行い、支援ノウハウを共有するとともに、共通課題に対しての取組み及び解決方法を共有し、相互の支援能力向上を図る。</p>	<p>①これまでは、主に経営指導員が受講していた「事業計画策定研修」や「事業承継セミナー」などへ一般職員を積極的に派遣し、個人の知識向上と組織の支援能力向上を図った。</p> <p>②経営状況の分析や事業計画策定などの支援を行った事業者の情報や支援内容を「BIZミル」や「基幹システム」に登録・蓄積し、職場内で共有している。</p> <p>③経営指導員と一般職員がペアとなり担当地区の定期巡回や窓口相談指導を実施。ヒアリングや提案の手法などの支援ノウハウを共有し、支援能力の向上を図っている。</p> <p>①10月26日にウェブ開催された「マル経協議会」に出席し、日本政策金融公庫石巻支店、管轄商工会、宮城県商工会連合会からの出席者と情報交換を行い、地域経済動向や課題への取組、支援ノウハウの共有を行った ※例年は、6月にも開催されていたが新型コロナの感染拡大から中止となった。</p>	<p>9. 経営指導員等の資質向上等に関すること</p> <table border="1" data-bbox="1711 320 2076 472"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1711 539 2076 691"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1711 758 2076 909"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>3</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table> <p>10. 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</p> <table border="1" data-bbox="1711 1136 2076 1287"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table>	A	B	C	D	評価	3	2	0	0	B	A	B	C	D	評価	3	2	0	0	B	A	B	C	D	評価	2	3	0	0	B	A	B	C	D	評価	1	3	1	0	B
A	B	C	D	評価																																						
3	2	0	0	B																																						
A	B	C	D	評価																																						
3	2	0	0	B																																						
A	B	C	D	評価																																						
2	3	0	0	B																																						
A	B	C	D	評価																																						
1	3	1	0	B																																						

経営発達支援事業の内容及び実施期間	実施内容	評価内容										
<p>②地域内金融機関との金融懇談会 (株)日本政策金融公庫石巻支店・宮城県信用保証協会石巻支店を含め、(株)七十七銀行矢本支店・石巻信用金庫矢本支店・石巻商工信用組合矢本支店、松島支店の地域内金融機関と地域小規模事業者等支援状況や地域内外の経済動向・金融情勢等について情報交換を行い支援ノウハウの共有を図るとともに、個別では解決できない地域小規模事業者等の課題に対して協調支援を行い地域内の支援体制を強化するため、年1回金融懇談会を開催する。</p> <p>③専門家等との連携による支援ノウハウの共有と支援能力の向上 地域小規模事業者が抱える特に専門的な課題に対して、宮城県商工会連合会の専門家派遣事業「エキスパートバンク」やサポーターングリーダー、宮城県よろず支援拠点事業を活用・連携して課題解決に取り組み、支援ノウハウや情報の共有と支援能力の向上を図る。(年4回)</p>	<p>②新型コロナ感染拡大防止の観点から「金融懇談会」は開催できなかったため、各金融機関と個別に情報交換を行い、地域小規模事業者への協調支援に取り組んだ。</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table>	A	B	C	D	評価	1	3	1	0	B
	A	B	C	D	評価							
	1	3	1	0	B							
	<p>③「エキスパートバンク」や「サポーターングリーダー」、「よろず支援拠点」等と連携して地域小規模事業者の課題解決に取り組んだ。</p> <p>エキスパートバンク 1回 サポーターングリーダー 16回 よろず支援拠点 1回 その他専門家 14回</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>5</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>B</td> </tr> </tbody> </table>	A	B	C	D	評価	0	5	0	0	B
A	B	C	D	評価								
0	5	0	0	B								

【総合評価】

項 目	評 価				総合評価
I. 経営発達支援事業の内容					B
3-1. 地域の経済動向調査に関する事	A	B	C	D	
3-2. 需要動向調査に関する事	A	B	C	D	
4. 経営状況の分析に関する事	A	B	C	D	
5. 事業計画策定支援に関する事	A	B	C	D	
6. 事業計画策定後の実施支援に関する事	A	B	C	D	
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	
8. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事	A	B	C	D	
9. 経営指導員等の資質向上等に関する事	A	B	C	D	
10. 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事	A	B	C	D	

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（80%～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%～79%）
D：目標をほとんど達成することができなかった（30%未満）

【まとめ（総括）】

- ・ウィズコロナに向けた経済動向等の分析と会員等への情報提供や、小規模事業者が経営判断を行っていくにあたってコロナ禍から地域経済が回復しているのかどうかといった現状把握は重要であり有益である。商工会の目線からも、地域性や業種毎の動向を分析し、地域内事業者等に提供することは、非常に有用であり事業価値が高い取組である。
- ・事業計画策定支援や策定後のフォローアップは目標を上回り、売上高増加事業者も出ていることから、組織内での支援ノウハウを共有する仕組みができていくように思われる。このことは、コロナ禍において即応したきめ細やかな支援対策が必要とされる時期でありながら、助言や指導も含め、必要とする事業者に対して、地道に、そして迅速かつ的確に対応している結果だと考える。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大防止により、一部の項目において目標が達成できなかったことはやむを得ないが、目標を設定した以上は、方向性や手法を再検討するなど達成に向けて対応すべきと考える。
- ・各機関との連携を継続的に行っていることは大いに評価できる。新型コロナウイルス感染症の影響により会議等が減少し、目標が達成できない項目があったことはやむを得ない。そのような中でも、必要に応じて個別に意見交換できている。コロナ後の地域経済回復のためには各種機関が連携して対応することが重要となるので、今後もフットワークを軽くし、地域密着型で地域活性化のために尽力されるよう期待する。

