

令和4年度 くろかわ商工会経営発達支援事業 事業評価シート

I. 事業対象期間

令和4年4月1日から令和5年3月31日までの間

II. 評価方法

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%以上～100%未満)

C：目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%以上～80%未満)

D：目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)

III. 経営発達支援事業実施内容及び評価について

(1)地域の経済動向調査に関すること

(2)需要動向調査に関すること

(3)経営状況の分析に関すること

(4)事業計画策定支援に関すること

(5)事業計画策定後の実施支援に関すること

(6)新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(7)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

(1)地域の経済動向調査に関すること

当初計画(事業)内容						令和4年度実施内容及び評価																																											
<p>【目標】 くろかわ商工会管内における小規模事業者等の経営状況の実態把握を目的に、くろかわ商工会経営状況調査を実施する また、黒川地域の産業構造の特徴を捉えた上での専門的な分析、情報提供が必要であることから、国が提供する「RESAS」を有効活用し、小規模事業者の経営計画策定に活用可能な経済動向結果を提供する。 更に、第1期計画(平成28年～令和3年)の取り組みでは、宮城県統計課が提供するみやぎ経済月報・消費購買動向調査報告書等を活用・分析にとどまり、本会ホームページに掲載していなかったが、随時閲覧できるよう地域小規模事業者に対し広く提供する。</p>						<p>【実績】 事業者が感じている事業継続上の問題・課題、経営に及ぼすコロナの影響度合い等、管内事業者の経営実態の把握と併せて今後の経営支援に活かす資料となるべく、支援施策や支援機関等への要望等について調査を実施した。 実施した調査結果は、事業計画策定時に外部環境要因分析に活用した他、相談者の経営環境の変化に対する感度を高める資料として提供した。 また、実施した各種アンケート結果及び国、県、シンクタンク等が公表している統計データについては、管内小規模事業者等が閲覧できるように、本会ホームページに掲載した。</p>																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</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経営状況調査</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>②RESAS分析の公表回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>③各種統計データの公表回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> </tbody> </table>						項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	①経営状況調査	1回	1回	1回	1回	1回	②RESAS分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	③各種統計データの公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①経営状況調査</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>②RESAS分析の公表回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>③各種統計データの公表回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table>				項目	目標	実績	評価	①経営状況調査	1回	1回	A	②RESAS分析の公表回数	1回	1回	A	③各種統計データの公表回数	1回	1回	A
項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																																												
①経営状況調査	1回	1回	1回	1回	1回																																												
②RESAS分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回																																												
③各種統計データの公表回数	1回	1回	1回	1回	1回																																												
項目	目標	実績	評価																																														
①経営状況調査	1回	1回	A																																														
②RESAS分析の公表回数	1回	1回	A																																														
③各種統計データの公表回数	1回	1回	A																																														
<p>【実施計画】 ①小規模事業者を対象とした経営状況アンケート調査の実施 本計画では独自の経営状況アンケート調査を年1回実施する。平成30年度、令和元年度の回答率は平均23%であったため、巡回訪問等の強化等により回答率を25%～30%を目標に掲げ実施するとともに経営指導員が下記方法により地域業種別景況をヒアリング調査・分析し、黒川地域における経済動向として本会HPにて年1回公表する。更に、4市町村の行政当局とも経済状況アンケート調査の調査分析について共有するため、4市町村の行政当局担当課との年3回の定期会議を開催する。</p>						<p>【実施状況】 ①小規模事業者を対象とした経営状況アンケート調査の実施 新型コロナウイルス感染症や自然災害、原油価格高騰など、厳しい経営環境下における小規模事業者等の実態把握に努めると共に支援機関に求められる支援ニーズの精査を行うこと目的に本調査を実施した。 具体的には、会員事業所の事業所情報等の基本情報、新型コロナウイルス感染症等の影響度合い、経営課題、支援機関等に求める支援などについて調査を実施した。 また、取り纏めた資料については経営指導員による、金融支援、施策活用支援等の際に外部環境(管内景況感)として提供した他、管内小規模事業者等が閲覧できるよう本会ホームページにて公開した。</p>																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>調査対象</td> <td>本会会員</td> </tr> <tr> <td>調査項目</td> <td>売上、経常利益、資金繰り、設備投資、雇用、事業承継など</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>毎年5月～7月頃(年1回)</td> </tr> <tr> <td>調査手法</td> <td>調査票を郵送し、返信用封筒で回収</td> </tr> <tr> <td>分析手法</td> <td>経営指導員が上記項目・内容について分析を行う。</td> </tr> <tr> <td>サンプル数</td> <td>338社(回答率25%)目標</td> </tr> </tbody> </table>						項目	内容	調査対象	本会会員	調査項目	売上、経常利益、資金繰り、設備投資、雇用、事業承継など	実施時期	毎年5月～7月頃(年1回)	調査手法	調査票を郵送し、返信用封筒で回収	分析手法	経営指導員が上記項目・内容について分析を行う。	サンプル数	338社(回答率25%)目標	<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>内容</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>調査回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>書面(郵送)回答方式により実施</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>分析回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>経営支援会議において、経営指導員による集計・分析を実施</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>サンプル数</td> <td>338件(25%)</td> <td>444件(32.1%)</td> <td>1,385件中444件回収</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>公表回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>本会ホームページにて公開</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table>				項目	目標	実績	内容	評価	調査回数	1回	1回	書面(郵送)回答方式により実施	A	分析回数	1回	1回	経営支援会議において、経営指導員による集計・分析を実施	A	サンプル数	338件(25%)	444件(32.1%)	1,385件中444件回収	A	公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開	A	
項目	内容																																																
調査対象	本会会員																																																
調査項目	売上、経常利益、資金繰り、設備投資、雇用、事業承継など																																																
実施時期	毎年5月～7月頃(年1回)																																																
調査手法	調査票を郵送し、返信用封筒で回収																																																
分析手法	経営指導員が上記項目・内容について分析を行う。																																																
サンプル数	338社(回答率25%)目標																																																
項目	目標	実績	内容	評価																																													
調査回数	1回	1回	書面(郵送)回答方式により実施	A																																													
分析回数	1回	1回	経営支援会議において、経営指導員による集計・分析を実施	A																																													
サンプル数	338件(25%)	444件(32.1%)	1,385件中444件回収	A																																													
公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開	A																																													

②地域経済分析システム(RESAS)を活用した地域経済動向分析の実施

人口の増加による生活環境や産業構造等の変化が激しい黒川地域において、国が運用する産業構造や人口動態、人の流れなどに関する官民のビッグデータを集約、可視化をする地域経済分析システムである「RESAS」を活用し、経営指導員が地域の経済動向分析を行い、年1回、本会HP上に公表するとともに、分析内容について、事業計画策定支援等にも活用していく。

項目	分析内容
4市町村の人口動態	人口増減、自然増減、社会増減の推移等を分析し、販路開拓時等顧客ターゲットの設定等に活用する。
地域経済循環マップ	「生産」「分配」「支出」それぞれにおけるお金の循環や、地域内外への流出入の状況から、地域の経済活動全体を俯瞰して理解し、事業者への提案に活用する。
産業構造マップ	地域の雇用を支えている産業、地域に所得を生み出している産業、どの産業が地域外から資金を稼いでいるかを把握し、どの産業を重点的に支援するべきかを理解しながら事業者への提案に活用する。

③各種統計データの収集と提供

宮城県が提供する統計資料や金融機関の調査資料等を活用し、県内景気動向、商圏内消費購買動向、地域内観光動向について調査・分析することにより、県内全体・黒川地域の動向を捉え、数値化によるデータとして本会HPに年1回公表するとともに、収集データは、経営状況分析上の外部環境分析などで活かすほか、本会ホームページ上にリンクを貼り、情報提供を実施する。

項目	内容
調査方法及び調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・県内景気動向 宮城県景気動向指数、中小企業景況調査報告書等を活用し、県内及び黒川地域の売上高、業況等の景気動向を調査する。 ・商圏内消費購買動向 宮城県の商圏(消費購買動向調査報告書)をもとに、黒川地域の消費購買動向を調査する。 ・地域内観光動向 宮城県観光統計やRESAS観光マップにより、当地域への観光客入込数の推移、外国人の訪問分析をし、地域内観光動向を調査する。
調査回数	年1回
分析手法	経営指導員が上記項目・内容について調査し、他地域との比較分析を行う。

②地域経済分析システム(RESAS)を活用した地域経済動向分析の実施

令和4年度については起業・創業を検討する上での地域課題の把握を目的に、4市町村の産業構成、事業所数等について調査し、創業支援時(相談、計画策定支援等)に自社商圏における競合・関連業種等の情報として提供した。

併せて、管内小規模事業者が閲覧できるよう本会ホームページにて公開した。

項目	目標	実績	内容	評価
調査回数	1回	1回	域経済分析システムより抽出	A
分析回数	1回	1回	経営指導員による分析を実施	A
サンプル数	4市町村	4市町村	管内4市町村を対象に実施	A
公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開	A
資料内容	富谷市及び黒川郡内における地域産業に関する傾向 ・事業所数 ・従業員数 ・産業大分類別構成比等			

③各種統計データの収集と提供

くろかわ商工会が実施している「経営状況調査」、各種シンクタンクが実施している調査結果から小規模事業者等を取巻く環境や課題・問題等について比較を行い、マクロ・ミクロの視点からの分析を行い、事業計画策定時に外部環境要因分析に活用した他、相談者の経営環境の変化に対する感度を高める資料として提供した。

また、管内小規模事業者等が閲覧できるよう本会ホームページにて公開した。

資料テーマ	実施項目	目標	実績	評価
各種統計データから見る中小企業の概況 (1)売上の状況 (2)支援施策の活用状況 (3)経営上の課題 (4)期待する公的支援施策	調査回数	1回	1回	A
	分析回数	1回	1回	A
	公表回数	1回	1回	A
参考とした資料	<ul style="list-style-type: none"> ・くろかわ商工会経営状況調査(くろかわ商工会) ・仙台市地域経済動向調査(仙台市経済局・仙台商工会議所) ・新型コロナウイルスによる雇用・就業への影響等に関する調査((独)労働政策研究・研修機構) 			

【委員コメント欄】

- ◆経営状況アンケート調査により、企業の経営状況のみならず、経営課題・要望等まで、細かいデータ収集・分析がなされており素晴らしいです。ぜひこれらのデータを、商工会のよりよい事業運営に反映させていただければと思います。
- ◆くろかわ商工会の計画力が高まっていると感じます。このまま活動を続けて欲しいです。更に可能な範囲で更に高い目標にチャレンジして頂きたい。また、分析資料も分かりやすかった。商工会の分析力の高さを感じました。
- ◆現在の事業者を取り巻く厳しい状況下においては、適切な支援を行うための実態把握及びニーズ調査は不可欠であると考えます。各種実施項目においては目標数値を達成しており、黒川地域の産業構造の特徴を捉えることに繋がっている。調査によって得られたデータは、専門的な知見を取り入れながら今後の経営支援に活かす資料として分析、提供されるなど、有効活用が図られている。
- ◆未だ新型コロナウイルスの影響がある中で、各種支援制度の情報発信をする環境整備は評価できる。
- ◆それぞれの項目で独自調査による情報収集がなされ、その内容について域内の事業者に対してホームページで情報提供できているかと思う。
- ◆経済センサスデータが現状値2016年となっているようですが、できるだけ直近のデータを活用していただければと思います。(コロナの影響も測れない。)
- ◆地域の経済の動向を把握することは最も重要であり、アンケート等の実施では目標以上の回収が得られている。結果についてはホームページ等で公開したとのことであり、今後同様のアンケート等を行う際はこのような結果の公表公開についてフィードバックし、さらなる協力が得られるように努力してほしい。収集データ、分析結果を今後の取り組みに反映させてほしいと思います。
- ◆調査の回答数が10%以内と少ないので、会員との連絡を深めたり、目標以上のサンプルを回収できるよう工夫してほしいです。
- ◆丸3年に及ぶコロナ禍により、地域の殆どの業種が売上減少傾向にある。国、県、各市町村による支援金や給付金により持ちこたえた感がある。資料を見ると不動産、金融、保険業は増加見込みが多いのには驚きました。

(2) 需要動向調査に関すること

当初計画(事業)内容						令和4年度実施内容及び評価				
【目標】 マーケットインの観点により事業者の販売する商品及び提供する役務に対して、買い手である消費者及び取引先(バイヤー)のニーズ等の需要動向の提供を行うための調査を行い、小規模事業者に対する「売れる商品づくり」や「消費者ニーズを捉えたサービスの展開」等による新たな販路の開拓を支援するとともに、商談会においてはサプライヤーへのフィードバックの強化による販路の開拓を支援する。						【実績】 商品・サービスの開発に当たっては、作り手の思いだけでなく、消費者目線にたち消費者マインド等を捉えていく必要があるため、昨年度に引続き管内の消費傾向把握する調査として、割増商品券発行事業を活用し消費者アンケートを実施した。 調査結果については、事業計画策定等の個別支援の他、相談業務時に情報提供すると共に、本会ホームページにて公表した。				
項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	項目	目標	実績	評価	
①地域消費者アンケート実施回数	1回	1回	1回	1回	1回	①地域消費者アンケート実施回数	1回	1回	A	
①地域消費者アンケート調査対象事業者数	100件	100件	100件	100件	100件	①地域消費者アンケート調査対象事業者数	100件	184件	A	
②商談会を通じた需要動向調査実施回数	1回	1回	1回	1回	1回	②商談会を通じた需要動向調査実施回数	1回	1件	A	
②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数	10件	10件	10件	10件	10件	②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数	10件	3件	C	
【実施計画】 ①地域消費者アンケートの実施による消費者ニーズの把握 既存商店街や割増商品券取扱店舗等において、購入者に対して需要動向調査を実施する。 また、黒川地域特産品フェアなどの催事において特産品、新商品などの農産加工品等の需要動向調査を実施する。						【実施状況】 ①地域消費者アンケートの実施による消費者ニーズの把握 割増商品券事業参加店の協力を得て、購入者・利用者に対してアンケート調査を実施し、地域内の購買力・景況感等の把握に努めた。収集した情報については、事業計画策定時の外部環境分析のマイクロデータとして、個社支援資料として活用した他、ホームページ上に公開し管内小規模事業者が確認できるように努めた。				
項目	内容					項目	目標	実績	内容	評価
調査対象	既存商店街や割増商品券取扱店舗等での購入者					調査回数	1回	1回	書面による現地調査	A
調査方法	商工会が各事業所へ調査票を郵送し、事業所が購入者へ記入依頼。記入された調査票を事業所が回収し、商工会へ返送					分析回数	1回	1回	経営指導員に集計・分析を実施	A
調査項目	①属性(年齢・性別・居住地域など) ②普段購入している店舗 ③購入頻度 ④一月あたりの消費額 ⑤購入商品等に関する満足度 ⑥購入店舗選択の理由 ⑦地元商店に求める商品の品揃えやサービス ⑧今後地域に出店してほしい店舗 など					サンプル数	100件	184件	目標数に対し184%達成	A
実施時期・回数	毎年6月～10月頃・年1回					公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開	A
分析方法	経営指導員等が調査項目を整理分析する									
分析結果の活用方法	個別の事業者へ事業計画策定時や販路開拓支援等で活用									

サンプル数	100
-------	-----

②商談会を通じた需要動向調査の実施

事業計画策定を行った小規模事業者を対象に、『おいしい山形食材王国みやぎビジネス商談会』や首都圏での『大規模展示商談会(スーパーマーケット トレードショーFOODEXJAPAN)』へ出展を促し、商談対象の商品について、参加するバイヤーに対して次の方法によって出展商品についての改善要望など、より具体的なバイヤー意見をヒアリングし、事業者を提供する。

項目	内容
調査対象	バイヤー
調査方法	経営指導員等によるヒアリングと郵送による返送を併用
調査項目	売れ筋商品、バイヤーが求める商品、改善要望など
実施時期・回数	毎年10月頃・年1回
分析方法	経営指導員等が調査項目を整理分析する
分析結果の活用方法	個別の事業者へ提供し、今後の商談に活用
サンプル数	5~10

②商談会を通じた需要動向調査の実施

令和4年度においては、イオン東北(株)の協力をいただき情報交換会を開催し、イオン東北(株)産直推進グループに所属するバイヤーとの意見交換等を実施した。

i)調査事業

経営指導員とバイヤーによる情報交換会を実施し、商品流通におけるポイント等についての意見聴取を行なった。

ii)各事業所との個別相談

開発・販売中の商品を持参いただき、バイヤーより改善点や流通させるためのポイント等についてアドバイスをいただいた。

実施項目	目標	実績	内容	
調査回数	1回	1回	ヒアリング及び書面	A
分析回数	1回	1回	経営新会議において聴取事項の整理	A
サンプル数	10件	3件	菓子製造小売業2件 宿泊業1件	C
活用方法 (フィードバック)	1回	1回	相談事業に対し個別にフィードバックを実施	A

【委員コメント欄】

- ◆イオンと連携したバイヤーとの情報交換・意見聴取という取り組みは他に例を見ない特筆すべきことだと思いましたが。取組初年度ということもあって、サンプル数は少なかったものの、事業者への更なる声掛け、また継続実施していくことで、より多くの企業がこの取り組みに加わっていただくことを期待します。
- ◆概ね良い実績だったと思います。個別には①商談会に関する項目は、コロナ禍の中、やむなしと思います。できれば、コロナ禍に臨機な対応で実績を積み上げて欲しかった。②地域商品券事業を活用した「地域消費者アンケート」調査は、機会を捉えていてとても良い活動だったと思います。地域特性がわかる調査で、マクロ分析では捉えられないミクロ分析に価値があると思います。③仙台市の周辺市町村は、消費が仙台に流れやすいため、消費を地域に限定する地域商品券は、有効だと思います。また PayPay 等を使った支援は、内容により他地域の消費を自地域に呼び込む効果があるので組み合わせた実施が良いと思います。
- ◆地域消費者アンケートの実施による消費者ニーズについては、商品券事業を有効活用し、地域の購買力・景況感を的確に把握している。また、把握した情報を公開することで事業者が各々の経営に活かすことができる環境が整備されている。
- ◆商談会を通じた需要動向調査については、サンプル数は目標数値を下回っているが、イオン東北(株)産直推進グループに所属するバイヤーとの意見交換会は有効な手段であると考えられる。
- ◆コロナ禍により売上減少が続く中で新たな商品開発やサービス開発を行うにはハードルが高く、その中で今後の参考となる消費傾向把握調査は必要なものであったと考える。商品開発については町でも支援体制があるので、今後も連携し支援していきたい。
- ◆消費者の需要については、事業者として適格に把握しなければならないと思っております。
- ◆ホームページで「地域消費者アンケート結果」として割増商品券を対象とするアンケートは公表されておりますが、商談会でのアドバイス内容等について、なんらかの形で情報提供等活用されていれば良いのですが。
- ◆地域消費者アンケートのサンプル数は目標の倍に近い数字となっており、積極的な取り組みがうかがえる。一方で商談会を通じた調査では参加事業者数(サンプル)が3件と目標の 1/3 程度にとどまっております。残り残念である。
- ◆商談会を通じた需要動向調査実施がないので実施して下さい。
- ◆調査対象事業者は100件とあるが、全て回収されているのでしょうか？割増商品券の大郷での購入者居住地一番人口の多い中村地区より少ない大松沢が多いのは変な感じですが？

(3)経営状況の分析に関すること

当初計画(事業)内容	令和4年度実施内容及び評価																												
<p>【目標】</p> <p>経営分析手法の見直しを図り、全経営指導員共有の分析手法として「ローカルベンチマーク」を取り入れ、より経営の現状に踏み込んだ経営分析を行うとともに、経営状況分析を行った小規模事業者への的確にフィードバックする統一的な支援が可能とする体制を整え、商工業の現状と課題を踏まえて、本計画の目標に記載した重点支援対象事業者を優先支援の対象とし、経営実態から経営課題と強みを出すための「経営状況の分析」からスタートし、「事業計画の策定」、そして「新たな需要の開拓」へと一連した支援を行う。</p> <table border="1" data-bbox="172 709 1466 806"> <thead> <tr> <th>項目</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>経営分析件数</td> <td>170件</td> <td>170件</td> <td>170件</td> <td>170件</td> <td>170件</td> </tr> </tbody> </table> <p>【実施計画】</p> <p>小規模事業者の経営分析にあたっては、ローカルベンチマークの分析手法を経営指導員全員が統一して活用し、財務諸表による数的見地からの定量的分析と、定量的な項目分析では見出せない小規模事業者特有の定性的な項目について、当該事業者にヒアリングを行い、SWOT分析等を用いて自社を取り巻く外部環境や内部環境等による自社の現状等を分析し、実態課題の洗い出しを行う。</p> <p>また、経営分析の過程で発生した専門的な課題や詳細な分析を要する場合には、宮城県商工会連合会のサポーティングリーダーや宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携し、課題内容に応じた高度かつ専門的な分析等も取り入れる。</p> <table border="1" data-bbox="154 1522 1451 1801"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>分析項目</td> <td>財務分析(6つの指標) ①売上高増加率、②営業利益率、③労働生産性、④EBITDA有利子負債倍率、 ⑤営業運転資本回転期間、⑥自己資本比率 など</td> </tr> <tr> <td>分析方法</td> <td>経済産業省が提供する「ローカルベンチマークツール」(エクセルシート)を活用し、財務状況を把握する。</td> </tr> </tbody> </table>	項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	経営分析件数	170件	170件	170件	170件	170件	項目	内容	分析項目	財務分析(6つの指標) ①売上高増加率、②営業利益率、③労働生産性、④EBITDA有利子負債倍率、 ⑤営業運転資本回転期間、⑥自己資本比率 など	分析方法	経済産業省が提供する「ローカルベンチマークツール」(エクセルシート)を活用し、財務状況を把握する。	<p>【実績】</p> <p>巡回・窓口相談時の経営相談や金融相談、経営(事業)計画策定支援セミナー等の開催を通じ、事業・財務の視点から自社を見直す機会を創出すると共に、経営指導員による経営分析を実施し、各企業の経営実態把握と経営課題の抽出を実施すると共に、経営(事業)計画策定の必要性について啓発を実施した。</p> <table border="1" data-bbox="1495 709 2775 1121"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>内容</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>経営分析件数</td> <td>170件</td> <td>219件</td> <td>①定量分析 売上高の推移、営業利益率等、本業での稼ぐ力を中心に、資金繰り等についての分析を中心に実施。 ②定性分析 事業戦略の基礎となる、「強み」の明確化、外部環境整理の他、販路開拓の取組み状況等についてヒアリングを実施した。</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table> <p>【実施状況】</p> <p>経営指導員による巡回・窓口支援、経営計画策定支援セミナー等の開催といった手段により、施策活用、金融・資金繰り、事業承継、コロナ対策等の相談を通じ小規模事業者の経営状況等の分析を実施した。更に、目に視える問題から真因を探る必要がある場合は、専門家派遣事業等を活用し、専門家等の知見に基づき、小規模事業者の抱える問題を明確化するための経営分析を実施した。</p> <p>なお、計画上の分析手法はローカルベンチマークの活用としていたが、定量分析については BIZミル(本事業における支援管理システム)を使用し、定性分析についてはローカルベンチマークの非財務情報に基づきヒアリングを実施した。</p> <p>[金融相談に基づく経営分析] 分析件数 67件(令和5年2月28日時点)</p> <p>小規模事業者経営改善資金(マル経)や振興資金等の制度融資の相談時に、資金投入のみならず事業の見直しが必要である説明を行い、相談企業の強みの明確化及び外部環境を踏まえた戦略構築について分析を行った。</p>	項目	目標	実績	内容	評価	経営分析件数	170件	219件	①定量分析 売上高の推移、営業利益率等、本業での稼ぐ力を中心に、資金繰り等についての分析を中心に実施。 ②定性分析 事業戦略の基礎となる、「強み」の明確化、外部環境整理の他、販路開拓の取組み状況等についてヒアリングを実施した。	A
項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																								
経営分析件数	170件	170件	170件	170件	170件																								
項目	内容																												
分析項目	財務分析(6つの指標) ①売上高増加率、②営業利益率、③労働生産性、④EBITDA有利子負債倍率、 ⑤営業運転資本回転期間、⑥自己資本比率 など																												
分析方法	経済産業省が提供する「ローカルベンチマークツール」(エクセルシート)を活用し、財務状況を把握する。																												
項目	目標	実績	内容	評価																									
経営分析件数	170件	219件	①定量分析 売上高の推移、営業利益率等、本業での稼ぐ力を中心に、資金繰り等についての分析を中心に実施。 ②定性分析 事業戦略の基礎となる、「強み」の明確化、外部環境整理の他、販路開拓の取組み状況等についてヒアリングを実施した。	A																									

項目	内容	
分析項目	非財務情報(4つの視点) ①経営者への着目 経営理念、経営意欲、後継者有無 など ②事業への着目 強み・弱みの把握、IT活用状況 など ③関係者への着目 市場動向、競合状況、顧客ニーズ など ④内部管理体制への着目 組織体制、人材育成取り組み など	[施策活用に基づく経営分析] 分析件数 74件(令和5年2月28日時点) 各種施策活用に係る相談時に、戦略策定の基礎となる定量分析・定性分析を実施した。
分析方法	経済産業省が提供する「ローカルベンチマークツール」(エクセルシート)を活用。SWOT分析による外部環境・内部環境を分析し、事業計画策定、販路開拓支援時に活用する。	[財務体質改善指導に基づく経営分析] 分析件数 78件(令和5年2月28日時点) 巡回・窓口相談を通じ、利益減少・資金繰り難が見られる小規模事業者を対象に、資金繰り・財務体質・事業性の分析を行い、経営課題の見える化を行った。

【委員コメント欄】

- ◆数値の目標はクリアしており、大変すばらしいと思います。これらの分析結果が、事業者にどのようにフィードバックされているのか、また、事業計画の策定にどのように反映されているのか具体的な報告をいただきたいです。
- ◆とても良い実績だったと思います。来年度も現在の活動を続けて下さい。経産局の「ロカベン」は、作成負荷が重いので他の分析手法も使って分析負荷を軽減すべきと思います。例えば、中小機構の「経営自己診断システム」なども使うべきと思います。
- ◆巡回・窓口支援等を通じて積極的に小規模事業者の経営状況の把握に努めており、目標件数を上回る分析が実施されている。また、小規模事業者の抱える問題を明確化し、より経営の現状に踏み込み、的確かつ統一的な支援に繋げるために有効となる分析がなされている。
- ◆目標を上回る実績であるため評価できる。
- ◆目標値以上の件数の経営分析を実施したとのことで、事業者にとっては経営状況が見える化され、改善への取り組みのための材料となったと思われます。その後の、以下(4)(5)の支援にしっかりと繋がっていく内容となっているようですので、有効な取り組みだと思えます。さらに、一定期間経過後の効果についても検証いただければと思います。
- ◆経営分析数については実績が目標を上回っており、経営指導員の活躍がうかがえる数値として表れている。
- ◆事業者の現状と今後の課題が分析され、フィードバックされており効果的であると思われる。
- ◆これからも会員の経営指導をよろしくお願いします。
- ◆コロナウイルス感染症の影響から回復を図るため販路の開拓・拡大と人材の確保、育成を重視している企業が多いです。商工会としても、少しでも要望に沿うように応援していけたらと思いました。

(4) 事業計画策定支援に関すること

当初計画(事業)内容						令和4年度実施内容及び評価																															
<p>【目標】 経営状況の分析と同様に、その大半は補助金申請に伴う簡易的な事業計画に留まり、課題解決のための戦略を策定する計画には至っていないケースが多く、事業者側における事業計画必要性の認識もまだ低い状況にある。本計画では、特に厳しい経営環境におかれている重点支援対象事業者に対して巡回を強化し、積極的に意識改革を促すとともに、小規模事業者持続化補助金等を目的とした事業者に対しても、それをきっかけとして事業計画に基づく経営の必要性をセミナー及び個別相談会を通して伝え、経営力強化に繋がる事業計画策定を支援する。</p>						<p>【実績】 経営分析を行った事業者や経営(事業)計画策定セミナー参加者等を対象に、経営(事業)計画策定支援を実施し、利害関係者への意思表示となる経営計画、資金調達や資金繰り係る計画、施策活用に繋がる計画など、個別の実情に沿った計画策定を支援した。</p>																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th></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>事業計画策定件数 (創業計画・事業承継計画策 定含む)</td> <td>85件</td> <td>85件</td> <td>85件</td> <td>85件</td> <td>85件</td> </tr> </tbody> </table>							R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	事業計画策定件数 (創業計画・事業承継計画策 定含む)	85件	85件	85件	85件	85件	<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>内容</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>事業計画策定件数</td> <td>85件</td> <td>84件</td> <td>ものづくり補助金等の各種補助金、資金繰り計画、ローカルベンチマークを活用した経営計画等による策定</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table> <p>【施策活用】 事業再構築補助金：4件 小規模事業者持続化補助金：15件 宮城県再起支援事業費補助金：8件 市町村施策に係る計画：2件 ものづくり補助金：1件 事業継続力強化計画：5件 先端設備等導入計画：1件 経営計画策定及びその他施策：20件</p> <p>【金融調達】 経営(事業)計画：21件 【創業関連】 創業計画：6件 【事業承継】 事業承継計画：1件</p>					項目	目標	実績	内容	評価	事業計画策定件数	85件	84件	ものづくり補助金等の各種補助金、資金繰り計画、ローカルベンチマークを活用した経営計画等による策定	A					
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																																
事業計画策定件数 (創業計画・事業承継計画策 定含む)	85件	85件	85件	85件	85件																																
項目	目標	実績	内容	評価																																	
事業計画策定件数	85件	84件	ものづくり補助金等の各種補助金、資金繰り計画、ローカルベンチマークを活用した経営計画等による策定	A																																	
<p>【実施計画】 経営分析を行った小規模事業者を対象に、直面している経営課題の解決と新たな需要の開拓を図るための事業計画策定セミナーを開催するとともに、専門家等を活用した個別相談会(年4回)を開催し、経営指導員が小規模事業者と一体となって事業計画の策定支援を行う。 個別相談会においては、宮城県商工会連合会が示している事業計画書の様式を活用し、自社の特性や強みを活かしながら、消費者ニーズ等の需要を見据えた事業計画策定を支援する。また、専門的な課題等については、宮城県商工会連合会サポーターや県の補助事業である「伴走型経営支援体制強化事業」の専門家派遣、宮城県よろず支援拠点等を活用して専門的な支援を行う。 創業支援では、4市町村と連携し産業競争力強化法における「創業支援事業計画」に基づき、セミナーの開催や個別相談によりビジネスプランの策定を支援する。 事業承継支援では、事業承継セミナーを年1回開催するとともに、宮城県商工会連合会や宮城県よろず支援拠点、宮城県事業承継ネットワーク等と連携を図り、早期の事業承継に向けた事業計画策定を支援する。</p>						<p>【実施内容】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>内容</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5">事業計画策定セミナー及び個別相談会</td> </tr> <tr> <td>セミナー開催数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>令和4年10月18日(火)</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>個別相談会開催数 (①、②)</td> <td rowspan="2">3回</td> <td rowspan="2">6回</td> <td>①令和4年11月8日(火) ②令和4年11月15日(火)</td> <td rowspan="2">A</td> </tr> <tr> <td>職員による個別 相談会(③)</td> <td>③令和3年4月～令和5年2月 合計4回</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>15名</td> <td>27名</td> <td></td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table> <p>【事業計画策定セミナー】 参加者 4名 (株)SRD アソシエイツ代表取締役の南條氏を講師に迎え、経営(事業)計画策定の目的、必要性</p>					項目	目標	実績	内容	評価	事業計画策定セミナー及び個別相談会					セミナー開催数	1回	1回	令和4年10月18日(火)	A	個別相談会開催数 (①、②)	3回	6回	①令和4年11月8日(火) ②令和4年11月15日(火)	A	職員による個別 相談会(③)	③令和3年4月～令和5年2月 合計4回	参加者数	15名	27名		A
項目	目標	実績	内容	評価																																	
事業計画策定セミナー及び個別相談会																																					
セミナー開催数	1回	1回	令和4年10月18日(火)	A																																	
個別相談会開催数 (①、②)	3回	6回	①令和4年11月8日(火) ②令和4年11月15日(火)	A																																	
職員による個別 相談会(③)			③令和3年4月～令和5年2月 合計4回																																		
参加者数	15名	27名		A																																	

項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
事業計画策定セミナー及び個別相談会						
概要	経営計画策定の意義、自社の未来像と現状とのギャップの洗い出し、新たな顧客の創出方法等について学びながらより実現的な経営計画書の策定を目指す。また、専門家と事業者との個別相談会を開催し、計画策定のフォローアップを実施する。					
回数	2	4	4	4	4	4
募集方法	郵送及び新聞折込み					
参加者数	15名					
創業セミナー						
概要	起業を意識している方など初期段階の方を対象とし、創業する目的の明確化や、創業までの課題の洗い出しなどを切り口に、創業機運の醸成を図る。					
回数	1	1	1	1	1	1
募集方法	郵送及び新聞折込					
参加者数	15名					
事業承継セミナー						
概要	事業承継を円滑に進めるため、事業承継の成功に必要な知識・スキルを学ぶ					
回数	-	1	1	1	1	1
募集方法	郵送					
参加者数	15名					

の他、現状分析・戦略構築について説明いただき、経営(事業)計画策定の実施に寄与するセミナーを実施した。

尚、開催方法については、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、オンライン・オフラインの同時開催とした。

[個別相談会①、②] 11月8日(火) 2名 11月15日(火) 1名

(株)SRD アソシエイツ代表取締役の南條氏による個別相談会を実施し、経営(事業)計画策定に係るフォローアップを行い、経営(事業)計画策定を強力に推進した。

[個別相談会③] 第1四半期 3件 第2四半期 11件

第3四半期 3件 第4四半期 6件

経営指導員による個別相談会を実施し、経営(事業)計画策定のための現状分析、戦略構築等の提案を行い、計画策定を支援した。

項目	目標	実績	内容	評価
----	----	----	----	----

事業承継セミナー

セミナー開催数	1回	1回	令和4年9月22日(木)開催	A
参加者数	15名	3名		D

(同)ミア・カーサ経営支援室 代表社員 後藤氏から、事業承継問題の現状や事業承継計画を策定するための現状分析、計画立案のポイントについて説明をいただき、事業承継計画策定の推進に向けたセミナーを実施した。

尚、開催方法については、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、オンライン・オフラインの同時開催とした。

項目	目標	実績	内容	評価
----	----	----	----	----

創業セミナー

セミナー開催数	1回	1回	説明会 令和4年8月24日(水) 令和4年8月31日(水) セミナー令和4年9月14日(水) // 9月28日(水) // 10月12日(水) // 10月26日(水) // 11月9日(水) 令和5年2月22日(水)	A
参加者数	15名	41名	説明会及びセミナー参加者延べ人数	A

	<p>[説明会] 「地域」をキーワードとした起業・創業のあり方をテーマとした説明会を大郷事務所、大衡事務所、大和事務所(PV)で実施し、本セミナー参加への啓発を行なった。</p> <p>[セミナー] セミナーでは、「想いの明確化」、「顧客の明確化」、「売りの明確化」、「収支計画」、「事業の明確化」、「事務手続きの明確化」をテーマに計6回開催し、創業にむけた知識付与を行った。</p>
--	--

【委員コメント欄】

- ◆セミナーの集客には、コロナ禍ということもあり大変苦心されたことと思います。一方で個別相談会には目標を上回るニーズがあったのかと感じています。計画の内容に拘泥せず、ニーズに合った取り組みをしていただければ、と思います。
- ◆概ね良い実績だったと思います。来年度も現在の活動を続けて下さい。可能であればKPIは、創業セミナー参加者数ではなく、最終的な目標である創業実現をKPIの目標にして欲しいです。創業セミナーは、いくつかのレベルに分けて行うべきだと思います。創業可能性で参加者を選別し、創業を決意している人には担当者をつけて伴走支援を行うべきだと思います。
- ◆事業計画策案件数については、セミナーの開催や個別相談会の実施など、事業者等に対する適切な支援機会の提供が目標件数に迫る実績へと繋がっている。創業支援については、セミナー参加者数が目標を大きく上回っているが、一方で事業継承セミナーへの参加人数が少ない状況にある。事業継続のための経営力強化に向けて、創業支援と並行し事業者の事業継承に対する意識向上や、事業継承に向けた事業計画策定支援に関する取り組みの強化が必要であると考えます。
- ◆ほぼ計画通り遂行され、オンラインでの開催も実施するなどコロナ禍でも支援の精度が落ちぬよう取り組んだことは評価できる。今後も同様の支援をお願いしたい。
- ◆事業者の必要に応じた事業計画の策定支援について対応いただいているようです。さらに事業者の課題解決のための本来の意味での事業計画の策定にまで結び付けていただければと思います。
- ◆セミナー・相談会も目的に応じた内容で開催しているようですので、引き続きできるだけ多くの事業者等が参加していただけるようにブラッシュアップしていただければと思います。
- ◆各種の取り組みが実施されており評価したい。しかしながら補助金申請や資金調達の手段としての計画策定となっており、致し方ない面もあるが、動機はそうであれ、その後の経営継続や事業継承、創業などにいかに繋げていくかサポートとしてのセミナーへの参加などをより積極的に求めていくことが必要であると思われる。
- ◆後継者(親子)育成セミナー等、事業承継に向けたプレセミナー等を検討してみたい。
- ◆商工会が小規模事業者の側に立ち誠意を込めて指導しているが、小規模事業者側が商工会任せで努力していないところもあると聞いている。少数精鋭でもよいと思います。やる気のある事業者に投下すべきだと思います。

(5) 事業計画策定後の実施支援に関すること

当初計画(事業)内容						令和4年度実施内容及び評価																																																
<p>【目標】 本計画では、事業計画を策定した全ての事業者を対象にフォローアップを行うこととし、小規模事業者の進捗状況に応じたフォローアップ頻度を考慮しながら、外部支援機関の専門家と連携し、事業遂行上の課題解決に向けた支援を実施するとともに、特に売上・利益等の検証を踏まえ事業成果を意識したフォローアップ支援を実施する。</p>						<p>【実績】 事業計画を策定した84社を対象に事業進捗確認及び事業実施により新たな浮上した問題点等の解決に向けフォローアップ支援を行った。 結果、策定された計画に基づき売上が増加した企業は10件となった。尚、事業継続中により今後成果が見込まれる企業もある。</p>																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</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>事業計画策定フォローアップ対象事業者数(創業計画・事業承継計画策定者含む)</td> <td>85</td> <td>85</td> <td>85</td> <td>85</td> <td>85</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>200</td> <td>200</td> <td>200</td> <td>200</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td>35</td> <td>35</td> <td>35</td> <td>35</td> <td>35</td> </tr> </tbody> </table>						項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	事業計画策定フォローアップ対象事業者数(創業計画・事業承継計画策定者含む)	85	85	85	85	85	頻度(延回数)	200	200	200	200	200	売上増加の事業者数	35	35	35	35	35	<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>内容</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フォローアップ事業所数</td> <td>85件</td> <td>84件</td> <td>令和4年度対象分</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>200件</td> <td>262件</td> <td>各事業者の進捗に合わせ実施</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td>35件</td> <td>10件</td> <td></td> <td>D</td> </tr> </tbody> </table>					項目	目標	実績	内容	評価	フォローアップ事業所数	85件	84件	令和4年度対象分	A	頻度(延回数)	200件	262件	各事業者の進捗に合わせ実施	A	売上増加の事業者数	35件	10件		D
項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																																																	
事業計画策定フォローアップ対象事業者数(創業計画・事業承継計画策定者含む)	85	85	85	85	85																																																	
頻度(延回数)	200	200	200	200	200																																																	
売上増加の事業者数	35	35	35	35	35																																																	
項目	目標	実績	内容	評価																																																		
フォローアップ事業所数	85件	84件	令和4年度対象分	A																																																		
頻度(延回数)	200件	262件	各事業者の進捗に合わせ実施	A																																																		
売上増加の事業者数	35件	10件		D																																																		
<p>【実施計画】</p> <p>①事業計画を策定した事業者に対するフォローアップ支援 事業計画を策定した全ての事業者を対象に、半年に1回、経営指導員が定期的に巡回し、計画進捗状況の確認と成果の検証を行う。集中して支援すべき事業者と事業計画どおり順調に事業を遂行し成果が出ている事業所を見極め、フォローアップ支援の回数を設定する。</p> <p>②創業支援事業者に対するフォローアップ支援 創業支援については、2ヶ月に1回以上の頻度で巡回等を行い、補助金・融資制度等の活用による資金繰り支援や税務・労務等諸手続きの支援を行い、まずは計画したビジネスプランに基づき開業準備に向けた支援を行う。開業後も、経営が軌道に乗るまでの間は2ヶ月に1回以上、経営指導員による定期的な巡回訪問を実施し、金融・税務・労務等に関する基本的経営支援に加え、計画の進捗状況や経営の状況、新たな問題・課題等を確認するとともに、宮城県商工会連合会サポーターや宮城県よろず支援拠点等の専門家等と連携しながら、課題解決に向けた必要な支援を実施する。</p> <p>③事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援 事業承継計画を策定した小規模事業者に対しても、四半期に1回以上、経営指導員が巡回訪問し、計画の進捗状況を確認するとともに、事業承継が計画通りに進んでいない場合には、事業者に対するヒアリングにより、その要因と問題・課題等の分析・抽出を行い、専門家等と連携しながら課題解決に向けた伴走型の支援を行う。事業承継の具体的支援については、後継者の選定や継承方法、相続・</p>						<p>【実施状況】 事業計画策定後の個別フォローアップについては、事業計画を策定した事業所を対象個別に巡回訪問・窓口相談等を実施し進捗状況の確認、計画実行時に浮上した問題等に対応した。また、案件の内容によっては、経営技術強化支援事業(エキスパートバンク)等の専門家派遣事業を活用し、個別の状況に合わせてフォローアップ実施した。 尚、実施計画上の①～③に係る頻度については、事業計画の進捗及び対象事業者との調整により、状況に合わせて実施した。</p>																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4">フォローアップ個別相談会</td> </tr> <tr> <td>個別相談会開催数</td> <td>—</td> <td>1回</td> <td>令和5年 1月19日(木)</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>—</td> <td>4名</td> <td>事業実施上の問題・課題について</td> </tr> <tr> <td>制度・他機関等との連携によるフォロー</td> <td>—</td> <td>8件</td> <td>宮城県商工会連合会専門家派遣事業 経営相談 4件 宮城県よろず支援拠点 経営相談 2件 事業承継・引継ぎ支援センター 事業承継相談 2件</td> </tr> </tbody> </table>						項目	目標	実績	内容	フォローアップ個別相談会				個別相談会開催数	—	1回	令和5年 1月19日(木)	参加者数	—	4名	事業実施上の問題・課題について	制度・他機関等との連携によるフォロー	—	8件	宮城県商工会連合会専門家派遣事業 経営相談 4件 宮城県よろず支援拠点 経営相談 2件 事業承継・引継ぎ支援センター 事業承継相談 2件																													
項目	目標	実績	内容																																																			
フォローアップ個別相談会																																																						
個別相談会開催数	—	1回	令和5年 1月19日(木)																																																			
参加者数	—	4名	事業実施上の問題・課題について																																																			
制度・他機関等との連携によるフォロー	—	8件	宮城県商工会連合会専門家派遣事業 経営相談 4件 宮城県よろず支援拠点 経営相談 2件 事業承継・引継ぎ支援センター 事業承継相談 2件																																																			

贈与・譲渡等の税金問題、譲渡条件等、多岐にわたる問題・課題が発生してくることから、宮城県事業承継ネットワークと協同での巡回訪問など連携を強化し、円滑な事業承継計画実施の支援を行う。

【委員コメント欄】

- ◆売上増加の事業所数実績については目標を下回り、こうした時節柄やむを得ないところもあったのかなと感じています。一方で、「現状維持」「横ばい」と回答している事業者も含めると、(拡大解釈すれば)フォローアップの成果は十分に表れているのではと思いました。
- ◆概ね良い実績だったと思います。来年度も現在の活動を続けて下さい。計画はPDCAのPで、DCA部分の支援が計画策定後の支援になりますが、商工会の支援ノウハウを職員間で共通し、支援手法高度化を続けて頂きたいと思います。また、よくある課題に対するQ&A等の蓄積・整備も支援力向上に有効と思います。
- ◆事業計画に基づいたより適切な支援が実施されている。売上増加の事業者数は目標値に達していないが、個々の事業計画に基づく踏み込んだ伴走型支援を行っており、継続的な支援体制が整備されている。
- ◆策定支援同様計画通り遂行され、引き続きの支援をお願いしたい。
- ◆計画を策定して満足するのではなく、その後どういった改善を講じていくのか、そのことを継続していけるのかが重要だと思います。計画策定後の実施支援としてのフォローアップは非常に重要かと思っています。すぐに結果が出ないとも思いますが、継続してフォローいただくようお願いしたい。
- ◆概ね目標が達成されている。フォローアップの頻度が高く、丁寧なフォローにより目標には達していないが、売上増は成果として結果が目に見えて出ていると思われ評価できる。継続したフォローでさらなる売上増事業者の増加が見込まれるのではないかと思う。
- ◆やる気のある小規模事業者には骨身を惜しまずに支援していただきたい。商工会に相談してよかったと言われたいですね。

(6) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

当初計画(事業)内容						令和4年度実施内容及び評価																																																																				
<p>【目標】</p> <p>本計画では、東日本大震災の影響や令和元年10月の台風19号での影響により未だ販路の回復に苦慮している小規模事業者や、事業計画を策定して新たな販路の開拓に取り組む小規模事業者に対して、需要動向調査で得た消費者及びバイヤー等のニーズを踏まえた商品力・販売力の向上をサポートし、本会が主催するJR仙台駅での販売会や宮城県商工会連合会をはじめ県内支援機関が開催する商談会への出展支援等を行うとともに、ITを活用したチャネルの拡大による新たな需要の開拓を支援する。</p>						<p>【実績】</p> <p>令和3年度において、各種商談会等への参加勧奨を促したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響や商談会に向けた準備が十分でなかったことから、参加者の輩出には至らなかった。</p> <p>以上の状況を踏まえ、令和4年度については、出店機会の創出やスモールステップとして、各種イベントや催事での出店を促し、商品の魅力や販売方法の見直しの機会を創出した。</p> <p>また、バイヤーとの接点を持つことで、今後の商品開発や販路開拓に資するべく、イオン東北(株)のバイヤーを招聘し「商品ブラッシュアップセミナー」を開催した。</p> <p>個別の商品について改良点や販路拡大方法についてアドバイスを頂く中で、イオンでのテスト販売について打診された事から、実施に向けての支援を実施した。</p>																																																																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</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販売会出店数(BtoC)</td> <td>10店</td> <td>10店</td> <td>10店</td> <td>10店</td> <td>10店</td> </tr> <tr> <td>売上額/1日/1社</td> <td>5万円</td> <td>5万円</td> <td>5万円</td> <td>5万円</td> <td>5万円</td> </tr> <tr> <td>②商談会参加者数(BtoB)</td> <td>15人</td> <td>15人</td> <td>15人</td> <td>15人</td> <td>15人</td> </tr> <tr> <td>商談成約件数</td> <td>7件</td> <td>7件</td> <td>7件</td> <td>7件</td> <td>7件</td> </tr> </tbody> </table>						項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	①販売会出店数(BtoC)	10店	10店	10店	10店	10店	売上額/1日/1社	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円	②商談会参加者数(BtoB)	15人	15人	15人	15人	15人	商談成約件数	7件	7件	7件	7件	7件	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2"></th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">販売会出店</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>出店者数</td> <td>10社</td> <td>15社</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td></td> <td>売上額</td> <td>5万(1社/日)</td> <td>5.2万</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td colspan="2">商談会参加</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>参加者数</td> <td>15人</td> <td>3人</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td></td> <td>商談成約件数</td> <td>7件</td> <td>2件</td> <td>D</td> </tr> </tbody> </table>						目標	実績	評価	販売会出店						出店者数	10社	15社	A		売上額	5万(1社/日)	5.2万	A	商談会参加						参加者数	15人	3人	D		商談成約件数	7件	2件	D
項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																																																																					
①販売会出店数(BtoC)	10店	10店	10店	10店	10店																																																																					
売上額/1日/1社	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円																																																																					
②商談会参加者数(BtoB)	15人	15人	15人	15人	15人																																																																					
商談成約件数	7件	7件	7件	7件	7件																																																																					
		目標	実績	評価																																																																						
販売会出店																																																																										
	出店者数	10社	15社	A																																																																						
	売上額	5万(1社/日)	5.2万	A																																																																						
商談会参加																																																																										
	参加者数	15人	3人	D																																																																						
	商談成約件数	7件	2件	D																																																																						
<p>【実施計画】</p> <p>①販売会開催による販路開拓支援(BtoC支援)</p> <p>JR仙台駅構内において「くろかわ特産市」を9月～11月の間に1回開催する。この特産市では、新たな需要の獲得はもちろん、首都圏等からの利用客も多く、商品に対する首都圏等消費者の声や反応も直接聞くことができ、商品改良等の契機となる。</p>						<p>【実施状況】</p> <p>①販売会開催による販路開拓支援(BtoC支援)</p> <p>i) 食材王国みやぎマルシェ 期 日：令和4年7月7～8日、9月29～30日 場 所：宮城県庁 参加者：3社(大和2、大郷1) 売上高：6万円(平均)</p> <p>ii) TOMIYA&TAIWA セツ森ハーフマラソン 期 日：令和4年10月23日 場 所：大和町総合運動場 参加者：8社(大和6、大郷2) 売上高：5万円(平均)</p>																																																																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>概 要</td> <td>例年9月111月の期間で1回開催。 黒川地域の農・商工・水産加工品など特産品等の販売</td> </tr> <tr> <td>来場者数</td> <td>2,500名 (平成30年度:2,000人来場・令和元年度:2,200人来場)</td> </tr> <tr> <td>出展者数</td> <td>15企業・団体 (平成30年度:14企業参加・令和元年度17企業参加)</td> </tr> </tbody> </table>						項目	内容	概 要	例年9月111月の期間で1回開催。 黒川地域の農・商工・水産加工品など特産品等の販売	来場者数	2,500名 (平成30年度:2,000人来場・令和元年度:2,200人来場)	出展者数	15企業・団体 (平成30年度:14企業参加・令和元年度17企業参加)																																																													
項目	内容																																																																									
概 要	例年9月111月の期間で1回開催。 黒川地域の農・商工・水産加工品など特産品等の販売																																																																									
来場者数	2,500名 (平成30年度:2,000人来場・令和元年度:2,200人来場)																																																																									
出展者数	15企業・団体 (平成30年度:14企業参加・令和元年度17企業参加)																																																																									

②県内支援機関等が実施する商談会への出展支援と商談成約率向上に向けた支援(BtoB支援)
 黒川地域の食品製造業者や売事業者等の新たな販路開拓支援を目的に、宮城県商工会連合会が主催する『グルっとMIYAGI ちょっといいもの食の商談会』への出展を支援する。

項目	内容
概要	例年9月頃に開催。 県内外のバイヤーと県内のサプライヤーによる商談会
来場者数	バイヤー:県内外のスーパー、百貨店、道の駅、中規模小売店舗等 約30企業程参加 サプライヤー:県内の農・商工・水産加工品製造業者等約20企業 程参加
出展者数	2企業・団体(平成30年度:実績なし・令和元年度:1企業参加。新規成約 実績1。)

iii) 商工会女性部全国大会出展
 期 日: 令和4年10月25日
 場 所: 仙台国際センター
 参加者: 4社(大和3、大郷1)
 売上高: 4.5万円(平均)

②県内支援機関等が実施する商談会への出展支援と商談成約率向上に向けた支援(BtoB支援)
 当初計画では、宮城県商工会連合会が主催する『グルっとMIYAGI ちょっといいもの食の商談会』等への出展支援を計画していたが、前述の通り商談会参加に向けたスモールステップとして、「商品ブラッシュアップセミナー」及び「フォローアップ支援」を実施した事で、2社がイオンでのテスト販売を実施することとなり、支援を継続している。

i) 商品ブラッシュアップセミナー
 期 日: 令和4年12月1日
 場 所: くろかわ商工会
 講 師: イオン東北(株)
 参加者: 3社(菓子製造小売業2社、宿泊業1社)

ii) フォローアップ支援
 期 日: 令和5年2月6日
 場 所: 相談社事務所
 講 師: イオン東北(株)
 参加者: 3社(菓子製造小売業2社、宿泊業1社)

③FCP展示会・商談会シートの作成支援
 商談会等においてマストアイテムとなっているFCP展示会・商談会シート(事業所・商品等を紹介するためのシート)作成セミナーを実施し、自社商品の見直し、そして展示会参加に向けた契機となり得る機会を創出した。

i) FCP展示会・商談会シート作成セミナー
 期 日: 令和4年11月11日
 場 所: くろかわ商工会
 講 師: 宮城県商工会連合会 嘱託専門指導員
 参加者: 2社

【委員コメント欄】

◆販売会については、コロナ禍でのイベントであったにもかかわらず、目標を超える売上実績をあげたことは、評価に値すると思います。コロナウイルスに関する様々な規制が緩和されることに伴い、販売会出店の機会は現状より多くなることが予想されますので、引き続き出店勧奨することで、より高い実績をあげることができるのではないかと感じています。
 また、商談会については(2)同様、参加者・製菓とも低調な結果となっておりますが、参加者のうち2社が、イオンとの取引に確実に歩を進めているということであり、着実に販路開拓に向けて努力している様子が窺えましたので、大いに評価に値するものです。引き続き販路開拓を希望する事業者を1社でも多く増やして、実績を積んでいただくことを期待します(富谷、大衡の事業所)

も取り込んでいけるよう、声掛けを宜しくお願いいたします)。

- ◆概ね良い実績だったと思います。来年度も現在の活動を続けて下さい。販売会や催事の機会をとらえての伝統的な需要開拓は、今後も続けるべきと思います。これに加え、中小機構が運営する Web マatchingサービス「ジェグテック」なども併用すべきと思います。また、イオン東北は、産直品を積極的に取り扱っており、入口として活用すべきと思います。
- ◆各種イベントや催事への出店機会の創出により、商品力及び販売力の向上に向けた支援が行われている。また、前年度の状況を踏まえて事業の見直しを図り、スモールステップとしての機会を創出することで事業者の実情に応じた適切かつ段階的な支援が行われている。
- ◆商談会参加件数が計画を下回ったのは残念であるが、販売出店数は計画を上回っており評価されるものと判断される。
- ◆コロナ禍での影響もあった中で、販売会や商談会に参加する事業者も増えたのかと思っている。特に商談会は参加者が少なかったようですが、その中で得た情報等を他の事業者と共有できると良いのではと思います。また商談会に参加した事業者等の商品ブラッシュアップ、フォローアップ支援を継続して実施いただき、なんらかの実績として残ることを期待しております。
- ◆各種出店の機会が創出され、出店者については売上増の結果となっているが、参加事業所数について少なく、なぜ少ないのか？でも目標は上回っているので実施者としては成功と見ているのか、解離があるように思われる。商談会への参加数も 1/5、成約も2件ということで目標に大きく差がある。ハードルが高いのではないかと、より多くの事業者が参加するにはどうすれば良いか、一層の工夫が必要と思われる。
- ◆大郷の道の駅の話になりますが、農産物の出荷生産者の高齢化により野菜が少なくなって困っています。若手の就農者も少なく、JAさんの指導を仰ぎ生産増を図る話もあるようです。郡内では小規模零細事業者が多いので、沿岸部の海産物や山形、福島のように高級果物もなく苦戦しています。

(7) 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

当初計画(事業)内容	令和4年度実施内容及び評価
<p>【実施計画】</p> <p>①本会事務局内部における実施方法及び進捗状況の管理及び共有 毎月開催の事務局長及び法定経営指導員等の会議において、経営発達支援事業の実施方法及び進捗状況の確認及び実施した事業の検証を行い、その内容結果を全職員にメール等で伝達し、相互方向で全職員と意見交換できる場を設ける。</p> <p>②事業評価検証委員会による事業の評価・検証・見直し案の検討 宮城県商工会連合会担当職員、4市町村担当課職員、法定経営指導員、本会執行部、外部有識者として中小企業診断士で構成する「事業評価委員会」を年1回開催し、事業の実施状況、成果の評価・検証を行うとともに、次年度以降の支援計画を改善し、より効果のある支援の実施に努める。必要に応じ見直し案の検討を行う。</p> <p>③理事会での事業評価・検証及び見直し 上記検討委員会で提示された事業評価・見直しの結果については理事会に報告し承認を受ける。</p> <p>④計画の評価及び見直し結果の公表 上記理事会で決定した事業の成果・評価・見直し等の結果について、本会会報へ年1回掲載する。また、本会ホームページに年1回掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。</p>	<p>【実施状況】</p> <p>①本会事務局内部における実施方法及び進捗状況の管理及び共有 毎月開催の事務局長及び法定経営指導員等の会議において、経営発達支援事業の実施方法及び進捗状況の確認及び実施した事業の検証を行い、その内容結果を全職員にメール等で伝達し、相互方向で全職員と意見交換を実施した。 <u>経営指導員による会議 12回開催 職員による情報共有 12回実施</u></p> <p>②事業評価検証委員会による事業の評価・検証・見直し案の検討 宮城県商工会連合会担当職員、法定経営指導員、本会執行部、外部有識者として中小企業診断士で構成する「事業評価委員会」を年1回開催し、事業の実施状況、成果の評価・検証を行うとともに、次年度以降の支援計画を改善し、より効果のある支援の実施に努めた。 <u>実施日:令和5年3月17日(金)</u></p> <p>③理事会での事業評価・検証及び見直し 上記検討委員会で提示された事業評価・見直しの結果について、理事会に報告し承認を受けた。 <u>実施日:令和5年3月23日(木)</u></p> <p>④計画の評価及び見直し結果の公表 上記理事会で決定した事業の成果・評価・見直し等の結果について、本会会報へ年1回掲載する。また、本会ホームページに年1回掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。 <u>公表日:令和5年4月30日 (予定)</u></p>
<p>【委員コメント欄】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆事業所の経営発達支援に最前線で取り組む、職員の資質向上を絶えず継続していただくようお願いいたします。 ◆良い仕組みになっていると思います。来年度も現在の活動を続けて下さい。 ◆事務局内での情報共有、各関係機関との連携体制が整備されており、経営発達支援事業の効果的な実施に向けた適切な運用がなされている。 ◆評価、検証、見直し、公表については問題ないかと思えます。 ◆事業の評価や見直しをする仕組みは体制として十分整えられていると思います。評価を受けて次の目標をどのように設定していくか、高くするか低くするか、妥当か、自己満足でなく真に会員のためになって、ひいては地域のためになっているのかを念頭に組み込んでいただければと思います。 ◆富谷支部においては、商工会夏祭り及び市主催のイベント等にて、商工会員が積極的に参加出店してアピールできるよう支援していきたい。 ◆公共事業は一度走り出すと時代の要請にそぐわなくなった事業も多々あり、完成までこぎつけ批判の対象になってきました。会員のための商工会なので、事業の評価、見直しは必要だと思う。 	