

令和3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3年4月1日から令和4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

事業内容	実施内容及び評価																								
<p>【目標】 経営状況アンケート調査は本会会員を対象としており、本会組織率は54%であるため、黒川地域の小規模事業者等を網羅しきれておらず、必ずしも黒川地域内小規模事業者の持続発展的な経営を支援する基礎資料とは言い切れない。また、地域消費者アンケート調査を実施しているが調査回答数が100件前後であり調査回答数を増やすことも課題である。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。</p> <p>また、第1期計画の取り組みでは、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、管内事業者の景況感について調査を実施した。 実施した調査結果は、事業計画策定等の個別支援の他、相談業務時に情報提供し、経営環境の変化に対し感度を高めるよう促した。 また、実施した各種アンケート結果については、国、県、シンクタンク等が公表している、統計データと共に公表した。</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>目標項目</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>	目標項目	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								
目標項目	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																						
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>目標項目</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>	目標項目	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	
目標項目	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																				

【実施計画】

①小規模事業者を対象とした経済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。

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

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。

【実施状況】

①小規模事業者を対象とした経済状況アンケート調査の実施

小規模事業者を対象にコロナの影響、施策の活用度合、支援機関に望むことなどについてアンケートを行い、業種や地域等で比較を行った。
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。

実施項目	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%)	407件(29.7%)	郵送での依頼に加え、巡回・窓口対応時に依頼したことで目標を上回った。	A
公表回数	1回	1回	1回HP上に公表	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

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(RESAS)から4市町村の人口動態を分析すると共に、宮城県が公表している「宮城県の商圈(消費購買動向調査)」を活用して、事業計画においてターゲット決定や市場分析する際にデモグラフィックデータとの1つとして活用した。

実施項目	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	1回HP上に公表	A

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。

③各種統計データの収集と提供

R3 年度においては、昨今の新型コロナウイルス感染症の拡大の影響も踏まえ、(株)日本政策金融公庫が実施した、「新型コロナウイルス感染症の中小企業への影響に関する調査」及び内閣府が実施した「新型コロナウイルス感染症の影響下における中小企業の経営意識調査」を公開し、コロナ禍における中小企業の取組状況について情報提供を行い、経営におけるリスクと対策(施策活用・他社の取組み等)に関する啓発を行うとともに、事業計画策定時の基礎資料とした。

統計資料	実施項目	目標	実績	評価
・新型コロナウイルス感染症の中小企業への影響に関する調査	調査回数	1回	1回	A
	分析回数	1回	1回	A
・新型コロナウイルス感染症の影響下における中小企業の経営意識調査	公表回数	1回	1回	A

【委員等コメント欄】

(委員) 日々変化が進んでいるので、前後期と2回の調査が必要と思われる。又、業種等が偏らないように回収を努力していただきたい。

(委員) 調査については回収率が重要であるので、今後も工夫を重ね回収率の増加に努めてください。

(委員) 目標達成は評価されます。

(委員) 今後は、調査結果をより広く管内事業者へ提供し、管内事業者が経営に調査結果を役立てて頂く事に力点を置いた活動が重要になってくると思います。事業者が補助金申請を行う場合、事業環境の記載の部分に必ず役立つはずで。

(委員) 地域内の経済動向把握は必要かつ役立つものと思われます。回答率は目標達成しているが、さらに回答数を増加する必要があると思われます。PC、スマホ等 IT 機器の活用についても検討が必要と思われます。

(外部) 各種アンケートを予定どおり実施しており、今後の基礎データとなったので評価したい。

(外部) アンケートに基づく黒川地域の経済動向の提示のみならず、その動向を踏まえた専門的知見による分析とそれに伴う事業計画への反映などの経営支援に係る具体的事例も併せて可視化することで、回答率の向上を含む事業者の納得感を向上できるのではないかと。こうした生きた情報については、ぜひ TOMI+を通して起業家やサテライトオフィス企業にも共有していきたい。

(外部) それぞれの項目で計画どおり実施できたようですので、その状況を鑑みて、こういった取り組みに繋げていくのか、期待しておりますし、町としても連携協力させていただければと思います。記載内容にもありますが、調査回答数が100件前後とのことですので、回収率を上げるための対策検討が必要だと思います。

【目標】の記載について、実績に近い内容なのかとも思われる。目標項目については、下表、及び「実施計画」「実施状況」により理解できたが、その前段での【目標】の記載内容が、実績に近い内容なのかとも思われる。

(外部) 調査結果については、日々の経営支援・事業計画策定時の基礎資料として活用しているということで、意義のある調査が実施できていると感じました。

(2)需要動向調査に関すること

事業内容						実施内容及び評価																																																					
<p>【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。</p>						<p>【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マインド等を捉えていく必要があるため、今年度については、管内の消費傾向を知る調査として、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、本会ホームページで公表した。</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地域消費者アンケート実施回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>①地域消費者アンケート調査対象事業者数</td> <td>100件</td> <td>100件</td> <td>100件</td> <td>100件</td> <td>100件</td> </tr> <tr> <td>②商談会を通じた需要動向調査実施回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数</td> <td>10件</td> <td>10件</td> <td>10件</td> <td>10件</td> <td>10件</td> </tr> </tbody> </table>						項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	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調査対象事業者数	100件	100件	100件	100件	100件	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対象事業者数	10件	10件	10件	10件	10件	<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地域消費者アンケート実施回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>①地域消費者アンケート調査対象事業者数</td> <td>100件</td> <td>100件</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>②商談会を通じた需要動向調査実施回数</td> <td>1回</td> <td>0件</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数</td> <td>10件</td> <td>0件</td> <td>D</td> </tr> </tbody> </table>				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	A	①地域消費者アンケート調査対象事業者数	100件	100件	A	②商談会を通じた需要動向調査実施回数	1回	0件	D	②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数	10件	0件	D
項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度																																																						
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調査対象事業者数	100件	100件	100件	100件	100件																																																						
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対象事業者数	10件	10件	10件	10件	10件																																																						
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	A																																																								
①地域消費者アンケート調査対象事業者数	100件	100件	A																																																								
②商談会を通じた需要動向調査実施回数	1回	0件	D																																																								
②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数	10件	0件	D																																																								
<p>【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。</p>						<p>【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 既存商店街や割増商品券事業等を活用して、購入者・利用者に対して調査を実施し、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別対応に活用した他、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。</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>既存商店街や割増商品券取扱店舗等での購入者</td> </tr> <tr> <td>調査方法</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>調査項目</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>実施時期・回数</td> <td>毎年6月～10月頃・年1回</td> </tr> <tr> <td>分析方法</td> <td>経営指導員等が調査項目を整理分析する</td> </tr> <tr> <td>分析結果の活用方法</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>サンプル数</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table>						項目	内容	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	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	実施時期・回数	毎年6月～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	個別の事業者へ事業計画策定時や販路開拓支援等で活用	サンプル数	100	<table border="1"> <thead> <tr> <th>実施項目</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>書面による現地調査</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>分析回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>経営指導員に集計・分析を実施</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>サンプル数</td> <td>100件</td> <td>163件</td> <td>目標数に対し163%達成</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>公表回数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回HP上に公表</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table>				実施項目	目標	実績	内容	評価	調査回数	1回	1回	書面による現地調査	A	分析回数	1回	1回	経営指導員に集計・分析を実施	A	サンプル数	100件	163件	目標数に対し163%達成	A	公表回数	1回	1回	1回HP上に公表	A									
項目	内容																																																										
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																																																										
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																																																										
実施時期・回数	毎年6月～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	個別の事業者へ事業計画策定時や販路開拓支援等で活用																																																										
サンプル数	100																																																										
実施項目	目標	実績	内容	評価																																																							
調査回数	1回	1回	書面による現地調査	A																																																							
分析回数	1回	1回	経営指導員に集計・分析を実施	A																																																							
サンプル数	100件	163件	目標数に対し163%達成	A																																																							
公表回数	1回	1回	1回HP上に公表	A																																																							

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、事業者に提供する。

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

JR東日本総合サービスとの懇談会や各種商談会において、商談対象の商品についてバイヤー等を対象に、ヒアリング及び郵送等による調査を実施し、事業者へのフィードバックを行う計画であったが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、実施に至らなかった。

実施項目	目標	実績	内容	
調査回数	1回	0回	新型コロナウイルス感染症の拡大により、JR東日本総合サービスとの懇談会 の中止、商談会のWEB化等により実 施に至らなかった。	D
分析回数	1回	0回		D
サンプル数	10件	0件		D
公表回数	1回	0回		D

【委員コメント欄】

- (委員) 地域住民、消費者が何を望んでいるか、何を求めているかを知る上で必要なアンケートです。調査結果を地域事業者の活性化に活用いただきたい。
- (委員) バイヤーを対象とした調査は非常に重要であると認識していますので、道の駅や大型店と連携・協力し意見交換会を実施する等、計画の見直しを図ることも必要と思われる。
- (委員) 商談会を通じた需要動向調査が実施されなかったのは残念ではありますが、他の調査を活用し情報提供を努めていただきたい。
- (委員) D評価の項目は、商談会に関する項目で、コロナのため「やむなし」と思います。欲を言えば、「計画に不測の事態が発生した場合の臨機応変で柔軟な対応」が求められるケースだったと思われます。今後、くろかわ商工会が突発事態対応力、事業継続力を更に高めて頂ければと思います。
- (委員) 回答数を増やす取り組み（IT機器の活用）が必要と思われます。
- (外部) 新型コロナウイルス感染症の影響により一部実施に至らなかったが仕方が無いものとする。
- (外部) 黒川地域は高度技術産業の集積地域として発展してきた背景を踏まえ、域内事業者の持続的かつ安定した経営を見出すための進出企業との効果的な連携支援が必要ではないか。販路拡大にあたっては、ポストコロナ時代あるいはデジタル社会に対応した新たな手法やルートが求められるため、新たな商流の創出を含む支援をお願いしたい。他町村同様、コロナ経済対策と連動した商品券事業を実施した場合における事務委託を検討いただきたい。R4年2月に官民出資で設立した「地域商社」の域内コンソーシアムへの参加により「Made in KUROKAWA」のブランディングを盛り上げていただきたい。
- (外部) 消費者目線に立った、現在の需要について、的確に把握することは重要かと思えます。非常に良い取り組みだと思えますし、そのフィードバック、対策支援等について、事業者にしっかり提供していただければと思います。
HPでの情報提供を実施したということで、事業者にとっては参考になるデータになるかと思えますので、今後も継続いただければと思います。なお、本町においても閲覧させていただければと思いますので、公開した際にはメール通知などいただければ幸いです。
- (外部) 商談会を通じた需要動向調査では、目標をほとんど達成すること出来ていないため、改善が必要。
- (外部) コロナ禍で、なかなか商談会に参加しづらい状況が続いている中ではありますが、地元消費者のニーズを把握し、事業計画策定時に活用していることは評価に値することだと思えます。一方で、事業評価シートにもあったように、WEBによる商談会が各所で開催されていることから、小規模事業者の新たな販路開拓の手段として出展を勧奨するのも一考だと思えます。

分析手法	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。
<p>【委員コメント欄】</p> <p>(委員) 巡回指導を活用し、事業・財務分析の重要性を説明し、事業者が自社を見つめ直す機会を創出していただきたい。</p> <p>(委員) 小規模事業者は自社を分析する機会が少ないので、事業者が自社を見つめ直す機会を創出していただきたい。</p> <p>(委員) 経営課題の抽出には分析は必要となりますので、引続き支援を実施していただきたい。</p> <p>(委員) 非財務ヒアリングシート（商流・業務フロー）が経営改善に役立つ部分だと思います。ここを伴走支援する形で「事業者に気づきを与え変化を促す」支援に繋げて頂ければと思います。</p> <p>(委員) 目標どおり実施されているので評価したい。</p> <p>(外部) ポストコロナ時代あるいはデジタル社会においては、経営へのIT導入やDX化は避けられない状況になってくるため、こうした先進技術やITシステムをストレスなく導入できる支援を促進していく必要がある。併せて、経営分析手法そのもののDX化により、説得力のある支援がさらに充実できるのではないかと。</p> <p>(外部) 標値どおりの170件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、有効な取組だと思えます。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。</p> <p>(外部) 本項目については、商工会内で情報共有がなされ実施されているものと感じています（BIZミルの活用状況からもその様子がうかがえました）。事業所に対するフィードバックを目的とするのは当然ですが、財務に強い経営指導員を育成するという意味でも、日々数字を意識することは大事なことであると感じます。</p>	

(4) 事業計画策定支援に関すること

事業内容	実施内容及び評価																														
<p>【目標】</p> <p>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> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <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	<p>【実績】</p> <p>経営分析を行った事業者や事業計画策定セミナーの参加者等を対象に、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、金融調達に係る計画、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" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <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>77件</td> <td>ものづくり補助金等、各種補助金等、設備投資計画等による策定支援</td> <td style="text-align: center;">B</td> </tr> </tbody> </table> <p>【施策活用】</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">事業再構築補助金：4件</td> <td style="width: 50%;">ものづくり補助金：1件</td> </tr> <tr> <td>小規模事業者持続化補助金：23件</td> <td>事業継続力強化計画：1件</td> </tr> <tr> <td>宮城県再起支援事業費補助金：6件</td> <td>先端設備等導入計画：1件</td> </tr> <tr> <td>市町村施策に係る計画：5件</td> <td>その他施策活用：6件</td> </tr> </table> <p>【金融調達】 経営(事業)計画：27件</p> <p>【創業関連】 創業計画：2件</p> <p>【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	77件	ものづくり補助金等、各種補助金等、設備投資計画等による策定支援	B	事業再構築補助金：4件	ものづくり補助金：1件	小規模事業者持続化補助金：23件	事業継続力強化計画：1件	宮城県再起支援事業費補助金：6件	先端設備等導入計画：1件	市町村施策に係る計画：5件	その他施策活用：6件
	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	77件	ものづくり補助金等、各種補助金等、設備投資計画等による策定支援	B																											
事業再構築補助金：4件	ものづくり補助金：1件																														
小規模事業者持続化補助金：23件	事業継続力強化計画：1件																														
宮城県再起支援事業費補助金：6件	先端設備等導入計画：1件																														
市町村施策に係る計画：5件	その他施策活用：6件																														

【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ングリーダ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。

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現実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					

【実施内容】

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	2回	①令和3年 8月26日(木) ②令和3年 9月10日(金)	A
個別相談会開催数 (①~③)	3回	8回	①令和3年 9月21日(火) ②令和3年10月26日(金) ③令和4年 1月19日(水)	A
職員による個別 相談会(④)			④令和3年4月~令和4年2月 合計4回	
参加者数	15名	79名	延べ数	A

【事業計画策定セミナー①】参加者 7名

経営工房もんじゅの知恵 代表の吉成氏を講師に迎え、新型コロナウイルス等の事業継続に大きな影響を与える外的要因に対し、事業の再構築やビジネスモデル転換により対応していくために必要な、自社の経営資源の把握と戦略構築について説明を行い、事業計画策定の基礎について啓発を行った。

【事業計画策定セミナー②】参加者 7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)計画策定の推進に向けた啓発を行った。

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①~③】 9月参加者 3名 10月参加者 5名 1月参加者 4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④】

第1四半期	12件	第2四半期	19件
第3四半期	17件	第4四半期	5件

経営指導員による事業計画策定個別相談会を実施し、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、計画策定に寄与した。

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3年10月8日(金)開催	A
参加者数	15名	7名		C
<p>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・スキルを学ぶ事を目的に、第1部では、宮城県事業承継・引継ぎ支援センターの鈴木氏を講師に迎え、事例を基にした事業承継の進め方について説明した。第2部では、(株)SRD アソシエイツ代表取締役の南條氏から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行い、事業承継推進に向けた啓発を促した。</p> <p>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。</p>				
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3年8月23日(水) 令和3年9月 1日(水) セミナー令和3年9月15日(水) // 9月29日(火) // 10月13日(水) // 10月27日(水)	A
参加者数	15名	26名	説明会及びセミナー参加者延べ人数	A
<p>〔説明会〕 8月参加者 5名 9月参加者3名</p> <p>創業セミナーへの参加を検討している方むけに、参加へのハードルを下げると共に不安を払拭することを目的に、8月、9月に説明会を実施した。</p> <p>尚、説明会では、地域の実情を加味しテーマを農業や6次産業を取り上げた他、くろかわ地区における先輩起業家の体験談なども取り入れた。</p> <p>また、セミナーでは、「売りの明確化」、「顧客の明確化」、「事業ドメイン」、「収支計画」をテーマに計4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】

(委員) コロナ禍で厳しい状況ですが、意欲のある事業者には、支援・援助をしていただきたい。

(委員) 事業承継、後継者育成、長期の設備投資等、現在の事業は勿論のこと、先を見据えた計画策定支援を進めていただきたい。

(委員) セミナーの開催方法について、オンライン/オフラインの両開催にしたことは評価されます。引続き状況に合わせて工夫してください。

(委員) 事業計画策定支援に関する活動は、C評価で残念です。しかし、その内容を見れば、原因は事業計画策定件数にあり、コロナの影響とされます。欲を言えば、「計画に不測の事態が発生した場合の臨機応変で柔軟な対応」が求められるケースだったと思われます。今後、くろかわ商工会が突発事態対応力、事業継続力を更に高めて頂ければと思います。

(委員) アンケート等により入手した情報を活用しながら、継続的に実施していただきたい。

(外部) 目標数値に対して実績は少ない状況である。事業計画策定支援は多くの事業者が抱えている課題である事業の承継に繋がる。参加者の増加するようなお一層の周知を図っていただきたい。

(外部) 繰り返しになるが、ポストコロナ時代あるいはデジタル社会といった大きな社会変革の過渡期といわれている。起業家も含めて事業者側もそのことをいち早く認識するきっかけが必要である
と考える。そのためにも、事業承継を含む再起を成し遂げた事例や本プログラムを経験した事業者の声などを掲載することで当該支援をイメージしやすくなるのではないかと考える。

(外部) 前段の経営状況の分析をした事業者等のうち、改善が必要な事業者が計画策定するのかとも思いますが、コロナ禍での環境の中で目標値に届かなかった項目もあるようですので、できるだけ多くの事業者等が参加できるような体制環境を整えていただければと思います。

(外部) 事業計画策定件数及び事業継承セミナー参加者数は、目標の半分程度しか達成していないため、改善が必要。

(外部) 目標・実績の数値のみで捉えればC判定となってしまうのですが、各種セミナーの開催を通じて広く事業計画策定の必要性を啓蒙しようとする姿勢は評価に値すると思います。
オンライン・オフライン双方での開催というセミナーもあったようですが、その成果等を検証した上でよりよいセミナー運営に努めていただければと思います。

(5) 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業内容	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> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">項目</th> <th style="text-align: center;">R3年度</th> <th style="text-align: center;">R4年度</th> <th style="text-align: center;">R5年度</th> <th style="text-align: center;">R6年度</th> <th style="text-align: center;">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・事業継承計画策定者含む)</td> <td style="text-align: center;">85</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td style="text-align: center;">200</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td style="text-align: center;">35</td> </tr> </tbody> </table> <p>【実施計画】 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。 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</p>	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・事業継承計画策定者含む)	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	<p>【実績】 事業計画を策定した59社を対象に、事業計画で策定した事業実施スケジュールに基づきフォローアップを行い、進捗確認及び事業実施により新たな浮上した問題点等に対する支援を行い、成果に繋がるフォローアップ支援を行った。 結果、計画に基づき売上が増加した企業は8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" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">項目</th> <th style="text-align: center;">目標</th> <th style="text-align: center;">実績</th> <th style="text-align: center;">内容</th> <th style="text-align: center;">評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フォローアップ事業所数</td> <td style="text-align: center;">85件</td> <td style="text-align: center;">77件</td> <td></td> <td style="text-align: center;">B</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td style="text-align: center;">200件</td> <td style="text-align: center;">180件</td> <td>巡回等によりフォローを実施</td> <td style="text-align: center;">B</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td style="text-align: center;">35件</td> <td style="text-align: center;">15件</td> <td></td> <td style="text-align: center;">C</td> </tr> </tbody> </table> <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、個別のフォローアップを合わせて実施した。 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" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">項目</th> <th style="text-align: center;">目標</th> <th style="text-align: center;">実績</th> <th style="text-align: center;">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 style="text-align: center;">—</td> <td style="text-align: center;">1回</td> <td>令和4年 1月19日(水)</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td style="text-align: center;">—</td> <td style="text-align: center;">4名</td> <td>事業実施上の問題・課題について</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	77件		B	頻度(延回数)	200件	180件	巡回等によりフォローを実施	B	売上増加の事業者数	35件	15件		C	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4年 1月19日(水)	参加者数	—	4名	事業実施上の問題・課題について
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・事業継承計画策定者含む)	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	77件		B																																																									
頻度(延回数)	200件	180件	巡回等によりフォローを実施	B																																																									
売上増加の事業者数	35件	15件		C																																																									
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4年 1月19日(水)																																																										
参加者数	—	4名	事業実施上の問題・課題について																																																										

<p>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・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。</p>	<p>制度・他機関等との連携によるフォロー</p>	<p>—</p>	<p>11件</p>	<p>宮城県商工会連合会専門家派遣事業 <u>経営相談</u> 4件 宮城県よろず支援拠点 <u>経営相談</u> 3件 事業承継・引継ぎ支援センター <u>事業承継相談</u> 2件 (株)MAKOTO WILL <u>創業相談</u> 2件</p>
<p>【委員コメント欄】</p> <p>(委員) コロナ、他店との競争等、様々な要因がある中で、8件の売上増加があったことは評価できますので、継続的に支援いただきたい。</p> <p>(委員) 経営指導員等が中心となり、コミュニケーションを取りながら定期的なフォローアップを実施していただきたい。</p> <p>(委員) 目標達成に向け、工夫をしていただきたい。</p> <p>(委員) 売上増加の事業者数の項目評価はDとなっています。残念な評価です。事業者の売上増加は、最終目標ではあるものの経営発達支援活動の充実度を計る KPI としては不適切です。極論として特に活動しなくても事業者の売上が増加しなくても評価が上がります。次回、計画を策定する際は、評価項目を再検討すべきです。</p> <p>(委員) 売上増加と至らなかった事業者の比較を行いながら、精度の高い支援を実施していただきたい。</p> <p>(外部) 事業計画策定後のフォローアップが一番重要と考える。今回の評価がアップするよう対応をお願いしたい。</p> <p>(外部) 商工会としての伴奏型支援に加え、そのフォローアップ体制においては、ぜひ TOMI+も活用していただきたい。 TOMI+では、出会いと学び合いのコミュニティをコンセプトとした起業塾「富谷塾」を運営しており、起業希望者、起業した方、経営者、様々なフェーズの人材が豊富であり、今後の事業拡大等を図っていく上では、多様なネットワーク構築も必要であると考えます。多様な仲間づくりを通して、地域課題の解決につながるビジネス創出に寄与したい。</p> <p>(外部) 計画を策定して満足するのではなく、その後、どういった改善策を講じていくのか、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えます。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。</p> <p>(外部) 目標をほとんど達成することが出来ていないため、改善が必要。</p> <p>(外部) この状況下で、フォローアップ（特に実訪）は厳しい状況にあると思いますが、一方で当初の事業計画と比較しながら進捗支援を行うことが、企業の成長の大きな要素でもあるので、可能な限りフォローアップをしていただければと思います。</p>				

(6) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

事業内容	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、本会が開催する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を活用したチャンネルの拡大による新たな需要の開拓を支援する。</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">項目</th> <th style="text-align: center;">R3年度</th> <th style="text-align: center;">R4年度</th> <th style="text-align: center;">R5年度</th> <th style="text-align: center;">R6年度</th> <th style="text-align: center;">R7年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①販売会出店数(BtoC)</td> <td style="text-align: center;">10店</td> </tr> <tr> <td>売上額/1日/1社</td> <td style="text-align: center;">5万円</td> </tr> <tr> <td>②商談会参加者数(BtoB)</td> <td style="text-align: center;">15人</td> </tr> <tr> <td>商談成約件数</td> <td style="text-align: center;">7件</td> </tr> </tbody> </table> <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> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">項目</th> <th style="text-align: center;">内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">概要</td> <td>例年9月11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 style="text-align: center;">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 style="text-align: center;">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> <p>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)</p> <p>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 ちょっといいものの食の商談会』への出展を支援する。</p>	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	項目	内容	概要	例年9月11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)	<p>【実績】</p> <p>新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、消費が落ち込んだことにより、経営資源の乏しい小規模事業者では、日々の経営・資金繰り等に追われ、新たな販路開拓と言った前向きな活動が行えず、商談会への参加には至らなかった。</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">項目</th> <th style="text-align: center;">目標</th> <th style="text-align: center;">実績</th> <th style="text-align: center;">内容</th> <th style="text-align: center;">評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5">販売会出展</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">出店者数</td> <td style="text-align: center;">10店</td> <td style="text-align: center;">0店</td> <td style="text-align: center;">実績なし</td> <td style="text-align: center;">D</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">売上額</td> <td style="text-align: center;">5万(1社/1日)</td> <td style="text-align: center;">0万</td> <td style="text-align: center;">実績なし</td> <td style="text-align: center;">D</td> </tr> <tr> <td colspan="5">商談会参加</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">参加者数</td> <td style="text-align: center;">15人</td> <td style="text-align: center;">0人</td> <td style="text-align: center;">実績なし</td> <td style="text-align: center;">D</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">商談成約件数</td> <td style="text-align: center;">7件</td> <td style="text-align: center;">0件</td> <td style="text-align: center;">実績なし</td> <td style="text-align: center;">D</td> </tr> </tbody> </table> <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>新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、実施には至らなかった。</p> <p>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</p> <p>販路開拓を目的に宮城県商工会連合会が主催する「グルっと MIYAGI ちょっといいものの食の商談会」への出展勧奨をしたが、販路開拓の重要性は認識しつつも現状の資金繰り・集客に等に追われ参加には至らなかった。</p> <p>③FCP展示会・商談会シートの作成支援</p> <p>本年度は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、商談会等への参加者はいなかったものの、販路開拓等の相談をする中で、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)について説明を行い、自社の商品の見直しの機会、そして展示会等参加の準備となるべくFCP展示会・商談会シートの作成支援を行った。</p> <p style="text-align: center;">支援(作成)実績 2件</p>	項目	目標	実績	内容	評価	販売会出展					出店者数	10店	0店	実績なし	D	売上額	5万(1社/1日)	0万	実績なし	D	商談会参加					参加者数	15人	0人	実績なし	D	商談成約件数	7件	0件	実績なし	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																																																																					
項目	内容																																																																									
概要	例年9月11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	目標	実績	内容	評価																																																																						
販売会出展																																																																										
出店者数	10店	0店	実績なし	D																																																																						
売上額	5万(1社/1日)	0万	実績なし	D																																																																						
商談会参加																																																																										
参加者数	15人	0人	実績なし	D																																																																						
商談成約件数	7件	0件	実績なし	D																																																																						

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。)

【委員コメント欄】

- (委員) 仙台駅での販売会等は効果が期待できるので、コロナ禍で大変ですが実施していただきたい。
- (委員) イベント販売は必要と考えております。実施に向け、行政等と連携し実現していただきたい。また、IT 活用、若者の取込みなど、実施方法の検討も必要と思われる。
- (委員) 販路開拓は重要な事項ですので、開催方法の工夫などにより実現していただきたい。
- (委員) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する各活動は、評価がDにて若干、残念です。しかし詳細を見れば、販売会への出店数や商談会への参加者数が指標であり、コロナ禍では難しい指標ばかりです。この活動項目の評価は「やむなし」と思います。この項目も欲を言えば、「計画に不測の事態が発生した場合の臨機応変で柔軟な対応」が求められるケースだったと思われます。今後、くろかわ商工会が突発事態対応力、事業継続力を更に高めて頂ければと思います。
- (委員) 実施方法の工夫が必要と思われます。
- (外部) 新型コロナウイルス感染症の影響により実績は無かったが仕方が無いものとする。
- (外部) 本市では、R4年2月に官民出資の地域商社を設立した。この地域商社では、資源発掘から商品開発・流通・販売までを一貫して見据えたマーケティングを担いながら、新たな商流を見出し、地域経済の好循環を創出することをミッションとしている。くろかわブランドの高付加価値化に向けて、ぜひ「地域商社」との連携強化を図っていただきたい。
- (外部) 記載のとおり、販路開拓支援はコロナ禍での影響で実績なし、もしくは数件との実績とのことのように、そういった中でも実績をあげている取組等情報収集し、取組の検討をしていただければと思います。
- (外部) 目標をほとんど達成することが出来ていないため、改善が必要。
- (外部) (2)需要動向調査に関する事で述べた内容と、ほぼ一緒となります(コロナ禍における新たな販路開拓の手段の検討)。その一方で、商談に必要なFCPシートの作成支援を行っていることは評価に値すると思います。

(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

事業内容	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4年3月18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4年3月22日(火)</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4年3月31日(木)</u></p>
<p>【委員コメント欄】</p> <p>(委員) 年に1度でなく、数回(2~3回)の実施状況報告会があっても良いと思います。</p> <p>(委員) コロナの影響により厳しい評価となりました。事業者のフォローアップは重要ですので、注力いただきたいと思います。また、会員同士の情報交換場が少なく感じていますので、柔軟な計画運営を期待します。</p> <p>(委員) 商工会員が気軽に相談できる体制を作っていただきたい。</p> <p>(委員) 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関しては、問題を感じません。現状の仕組みの維持を希望します。</p> <p>(外部) 4市町村担当課職員を交えた情報交換の機会を増やしていただきたい。ざっくばらんに現状や課題を共有できる対話の頻度を高めることで、見直しに向けた何らかのアイデアなどが出てくることを期待したい。</p> <p>(外部) 評価、検証、見直し、公表については問題ないかと思います。</p> <p>(外部) 当初の計画通り確実に行われていると思います。</p>	