

## 令和5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5年4月1日から令和6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5年度実施内容及び評価																																											
<b>【目標】</b> 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に地域小規模事業者に対し広く提供する。						<b>【実績】</b> 事業者が感じている事業継続上の問題・課題、経営に及ぼす外部環境の変化等、管内小規模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、景況感、支援施策や支援機関等への要望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。																																											
<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>R4実績</th> <th>R5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	R4実績	R5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	R4実績	R5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																																														
<b>【実施計画】</b> 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。						<b>【実施状況】</b> 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 原油価格高騰や消費者の行動変化など、外的要因により目まぐるしく変化する経営環境下にあ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、市場の動向、販売促進手法、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、経営(事業)計画支援等の際に外部環境(管内景況感)として提供した。今年度は新たに「効果があると思われる販売促進手法」等の質問を追加し、より具体的なアドバイスを実施できるようにした。																																											
<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>R4実績</th> <th>R5実績</th> <th>内容</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> </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> </tr> <tr> <td>サンプル数</td> <td>444件 (32.1%)</td> <td>419件 (30.3%)</td> <td>1,385件中419件回収</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> </tr> </tbody> </table>				項目	R4実績	R5実績	内容	調査回数	1回	1回	書面(郵送)回答方式により実施	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	サンプル数	444件 (32.1%)	419件 (30.3%)	1,385件中419件回収	公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開						
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	R4実績	R5実績	内容																																														
調査回数	1回	1回	書面(郵送)回答方式により実施																																														
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																																														
サンプル数	444件 (32.1%)	419件 (30.3%)	1,385件中419件回収																																														
公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開																																														
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。						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5年度については、事業計画を策定する上で必要となる、ターゲット設定、新商品・サービスの開発、店舗立地(創業者等)等の分析資料の一環とするべく、管内における邦人・外国人観光客の行動情報について、地域分析システム(RESAS)より抽出し、相談時の資料として提供した。																																											

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"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
調査回数	年1回
分析手法	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。

項目	R4実績	R5実績	内容
調査回数	1回	1回	域経済分析システムより抽出
分析回数	1回	1回	経営指導員による情報共有・検討
公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開
資料内容	富谷市及び黒川郡内における観光客等の動向 ①指定地域に滞在した人口の居住都道府県別割合 ②観光施設等を目的地とした検索回数ランキング ③指定地域への国・地域別外国人訪問客数 ④指定地域への移動相関分析 ⑤指定地域内での国・地域別消費額		

### ③各種統計データの収集と提供

宮城県商工会連合会の主導により、県内10商工会(調査対象企業数150社)が行なっている中小企業景況調査を事業計画策定時の際に外部環境要因分析を実施するための一資料として活用した他、各種相談時に経営環境の変化に対する感度を高める資料として相談者へ提供した。

資料テーマ及び項目	実施項目	目標	実績
[資料] 宮城県商工会地区中小企業景況調査報告書	調査回数	1回	1回
[調査項目] 産業別DI、売上、採算、設備投資、経営上の問題点等	分析回数	1回	1回

### 【評価委員コメント】

- ・各種アンケートを予定どおり実施し、目標とする回答率(25%)を超える30.3%となっており、今後の基礎データとなったので評価したい。
- ・小規模事業者を対象とした経営状況アンケート調査及び各種統計データの収集がなされ、その内容について域内の小規模事業者等が閲覧できるようHPで情報提供ができています。
- ・地域分析システムを活用し、相談時に有効な資料の提供ができています。
- ・回答率はR4年度実績を下回ったが目標は達成されている。また、より具体的なアドバイスを実施できるよう調査項目が追加された。
- ・経営状況アンケート調査の回答率が目標を上回っていること、貴会HPで公開し経営(事業)計画策定の際の管内景況感として提供した点が評価できます。今年度新たに調査した「効果があると思われる販売促進手法」は、経営者のトップ営業の効果を評価する一方、人材育成や事業承継等の必要性を示しており、小規模事業者等が組織として持続的に発展するための課題を明確にしている点が参考になると思います。
- ・現在の事業者を取り巻く厳しい環境下においては、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や、抱える課題を捉えることに繋がっている。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

- る。アンケートの他にも、RESAS を活用した地域の観光客の動向分析や、各種統計データの提供を行うなど、適切に事業が実施されている。
- ・調査等の結果報告についてHPでの掲載を行っているがあるが、多くの会員に見てもらえる工夫が必要と思われる。
  - ・目標値は達成されている。アンケート結果は商工会のみならず、関係機関等においても貴重であると思われる。今後、更に回答率を上げることを望みます。
  - ・業種により景況感に違いがあることから、業種別の取りまとめも検討いただきたい。
  - ・目標達成されているので、引続き調査の回答率増加に向けて取り組んでいただきたい。
  - ・実績は概ね目標通りで実施状況に問題は無いと感じます。RESAS の分析結果（富谷市、太和町、大衡村）では、商工会としての「考察」が欲しいと感じました。

## (2)需要動向調査に関すること

当初計画(事業)内容						令和5年度実施内容及び評価																																																					
<b>【目標】</b> 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。						<b>【実績】</b> 商品・サービスの開発に当たっては、作り手の思いだけではなく、消費者目線立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を把握する調査として、割増商品券発行事業に合わせて消費者アンケートを実施した。 また、宮城県商工会連合会主催の商談会、本会主催の事業においてバイヤーとの意見交換を行い、流通商品を開発するために必要な手順や商品トレンド等について情報収集を行い、相談の際のアドバイスとして活用した。 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。																																																					
<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対象数</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対象数	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>R4実績</th> <th>R5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>184件</td> <td>273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>0回</td> <td>1件</td> <td>A</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>3件</td> <td>4件</td> <td>C</td> </tr> </tbody> </table>				項目	R4実績	R5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	184件	273件	A	②商談会を通じた需要動向調査実施回数	0回	1件	A	②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数	3件	4件	C
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対象数	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	R4実績	R5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	184件	273件	A																																																								
②商談会を通じた需要動向調査実施回数	0回	1件	A																																																								
②商談会を通じた需要動向調査対象事業者数	3件	4件	C																																																								
<b>【実施計画】</b> 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。						<b>【実施状況】</b> 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。																																																					
<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> </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	<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>R4実績</th> <th>R5実績</th> <th>内容</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> </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> </tr> <tr> <td>サンプル数</td> <td>184件</td> <td>273件</td> <td>計画値に対し273%達成</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> </tr> </tbody> </table>				項目	R4実績	R5実績	内容	調査回数	1回	1回	書面による現地調査	分析回数	1回	1回	経営指導員に集計・分析を実施	サンプル数	184件	273件	計画値に対し273%達成	公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開																
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																																																										
項目	R4実績	R5実績	内容																																																								
調査回数	1回	1回	書面による現地調査																																																								
分析回数	1回	1回	経営指導員に集計・分析を実施																																																								
サンプル数	184件	273件	計画値に対し273%達成																																																								
公表回数	1回	1回	本会ホームページにて公開																																																								

サンプル数	100件
-------	------

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、事業者へ提供する。

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

宮城県商工会連合会が主催した個別相談会や令和4年度より実施しているイオン東北(株)との情報交換会において、現役のバイヤーより商品開発のポイントとなる売場と商品の関係性(パッケージ、保存方法等)、商品トレンド等について意見聴取を行なった。

実施項目	R4実績	R5実績	内容
調査回数	1回	2回	ヒアリング
分析回数	1回	2回	経営支援会議において聴取事項の整理
サンプル数	1件	2件	(株)池月道の駅/イオン東北(株)
活用方法 (フィードバック)	1回	2回	バイヤー等から聴取した事項について個別にフィードバックを実施

- |   |  |
|---|--|
| <p>i) 宮城県商工会連合会主催による商談会<br/>期 日：令和6年1月24日(水)<br/>場 所：宮城県商工会連合会 会議室<br/>バイヤー：(株)池月道の駅<br/>参加者：1社(大和)</p> | <p>ii) イオン東北(株)との情報交換会<br/>期 日：令和6年1月10日(水)<br/>場 所：くろかわ商工会大和事務所<br/>バイヤー：イオン東北(株)<br/>参加者：4社(大和1社、富谷3社)</p> |
|---|--|

【評価委員コメント】

- ・当初計画どおりアンケートや商談会を実施し、消費者ニーズや現役バイヤーの意見把握を行っており、事業者支援に繋がるものと評価したい。
- ・消費者の需要については、事業者としての的確に把握したいところ。HP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、商談会での商品トレンド等についても、事業者と情報を共有できればさらに良いと思う。
- ・地域消費者アンケートのサンプル数は計画値を上回ったが、商談会等への参加者は低調であったことから、次期に向け要因分析が必要と思われる。
- ・地域消費者アンケートの対象事業者数が目標の2倍以上であること、商談会を通じた需要動向調査が昨年と比較して倍増している点が評価できます。商談会やイオン東北(株)との情報交換会は販路を開拓する上で重要な取組みであるため、参加者の拡充に向けた取組みを期待しております。
- ・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、商品券事業を有効に活用し、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)のバイヤーとの継続した意見交換は有効な手段であると考えられる。
- ・消費者ニーズを捉えた商品やバイヤー等が求める商品作りは重要であることから、第三者による評価の機会創出が必要であると考えられる。
- ・調査結果については、HPに掲載されていることを会員に広く周知する必要があると思われる。
- ・売れる商品作りと併せて生産性向上につながる支援も必要と思われる。
- ・イオン東北(株)との連携事業については、継続的に実施することで広がりをもたらせるので引き続き取組んでいただきたい。
- ・実績は概ね目標通りで実施状況に問題は無いと感じます。イオン東北(株)との関係は継続・維持して地元商工業者とのパイプ役になって頂きたいと思いました。

### (3) 経営状況の分析に関すること

当初計画(事業)内容						令和5年度実施内容及び評価																									
<b>【目標】</b> 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。						<b>【実績】</b> 客観的に自社の経営状態を把握し、強みを活かし、弱みをカバーもしくは改善することを事業計画に盛り込むことで経営が強固になることから、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した。																									
<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>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>						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	<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>R4実績</th> <th>R5実績</th> <th>内容</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>経営分析件数</td> <td>219件</td> <td>125件</td> <td>           計画値に対し73.5%の達成率             分析内容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。            分析内容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>C</td> </tr> </tbody> </table>				項目	R4実績	R5実績	内容	評価	経営分析件数	219件	125件	計画値に対し73.5%の達成率  分析内容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。 分析内容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。	C
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	R4実績	R5実績	内容	評価																											
経営分析件数	219件	125件	計画値に対し73.5%の達成率  分析内容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。 分析内容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。	C																											
<b>【実施計画】</b> 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。 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ター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。						<b>【実施状況】</b> 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・物価高騰等への対応を経営上の問題と捉えている、小規模事業者を対象として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性がある場合は、専門家派遣事業等を活用し、専門家等の知見も取り入れることで、事業者が気づいていない本質的問題・課題の洗い出しを行った。 なお、計画上の分析方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。																									
<table border="1"> <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	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。	[金融相談に基づく経営分析]      分析件数 18件(令和6年3月31日時点) 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ながる分析を行った。																			
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。																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>分析項目</td> <td>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</td> </tr> </tbody> </table>						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	[経営計画策定に基づく経営分析]      分析件数 63件(令和6年3月31日時点) 経営計画策定(各種施策活用を含む)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、事業者が気づいていない強みの発見を行なった。																					
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	[財務体質改善指導に基づく経営分析] 分析件数 44件(令和6年3月31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。
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。	

【評価委員コメント】

- ・令和5年度の件数は125件と昨年度より94件減少し、計画値に対して73.5%の達成率となっている。令和4年度の実績増に伴うものと捉え、目標どおり実施されているので評価したい。
- ・R4年度は経営分析件数が目標件数を大きく上回る実績となっているが、R5年度は目標値以下の件数となっている。事業者にとって経営状況が見える化され、改善への取組みのための材料になる有効な取組みですので、分析件数の増加を促すとともに、一定期間経過後の効果についても検証が必要と思われる。
- ・目標値を下回ったことから、次期に向け要因分析が必要と思われる。
- ・経営分析件数が計画値を下回っている点が気になりますが、数にとらわれず支援ニーズに対して1件ずつ丁寧に対応された点が評価できます。分析結果を基に抽出した強みと機会の項目を事業計画作成に活用していただきたいと思います。
- ・目標数値は下回っているものの、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、小規模事業者の抱える問題を明確化している。必要に応じた専門家の活用によって、経営の本質的な課題に踏み込み、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。
- ・事業者自身が気づいていない問題・課題の洗出しは重要な意味を持つので、巡回・窓口相談の更なる強化が必要と思われる。
- ・事業者にとって自社の実情を把握することは必要なことであることから、目標達成に向けた継続的な取組みが必要と思われる。
- ・経営分析については、4半期等のペースで実施しても良いと思われる。
- ・今後も巡回等により、目標達成に向け取り組んでいただきたい。
- ・経営状況の分析に関するKPIについては、目標170件、R4実績219件、R5実績125件でKPI的には若干、残念な結果となりましたが概ね問題は無いと感じます。コロナ終息と言う環境変化に応じた挽回対策を検討して頂きたいと思います。



(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5年度実施内容及び評価																																																					
<p><b>【目標】</b>            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><b>【実績】</b>            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>																																																					
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	項目	R4実績	R5実績	内容	評価																																																	
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	事業計画策定件数	84件	63件	小規模事業者の経営指針となる事業計画、各種施策活用・資金繰り等における計画の策定	C																																																	
<p><b>【実施計画】</b>            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。</p>						<p><b>【施策活用】</b>            事業再構築補助金：1件            宮城県再起支援事業費補助金：13件            [金融調達] 経営（事業）計画：16件            [創業関連] 創業計画：3件            [事業承継] 事業承継計画：2件            小規模事業者持続化補助金：27件            経営計画策定及びその他施策：1件</p>																																																					
<p><b>【実施内容】</b></p>						<p><b>【実施内容】</b></p>																																																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</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 colspan="7">事業計画策定セミナー及び個別相談会</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td colspan="6">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。</td> </tr> <tr> <td>回数</td> <td>2</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>						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	<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>R4実績</th> <th>R5実績</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4">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5年10月27日(金)</td> </tr> <tr> <td>個別相談会開催数(①、②)</td> <td rowspan="2">7回</td> <td rowspan="2">6回</td> <td>①令和5年11月17日(金) ② 11月28日(火)</td> </tr> <tr> <td>職員による個別相談会(③)</td> <td>③令和5年4月～令和6年3月 合計4回</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>27名</td> <td>35名</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><b>【事業計画策定セミナー】</b> 参加者 2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）計画策定の実施に寄与するセミナーを実施した。</p> <p><b>【個別相談会①、②】</b> 11月17日(金) 3名 / 11月28日(火) 3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。</p>				項目	R4実績	R5実績	内容	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5年10月27日(金)	個別相談会開催数(①、②)	7回	6回	①令和5年11月17日(金) ② 11月28日(火)	職員による個別相談会(③)	③令和5年4月～令和6年3月 合計4回	参加者数	27名	35名	
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																																																					
項目	R4実績	R5実績	内容																																																								
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5年10月27日(金)																																																								
個別相談会開催数(①、②)	7回	6回	①令和5年11月17日(金) ② 11月28日(火)																																																								
職員による個別相談会(③)			③令和5年4月～令和6年3月 合計4回																																																								
参加者数	27名	35名																																																									



	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					

[個別相談会③] 職員による個別相談会27名 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	R4実績	R5実績	内容
事業承継セミナー			
セミナー開催数	1回	1回	令和5年9月19日（火）
参加者数	3名	4名	
個別相談会開催数 （当初実施予定1） （移動相談会4）	0回	5回	令和5年10月12日（木） 11月9日（木） 12月14日（木） 令和6年1月11日（木） 2月8日（木）
（同）ミア・カーサ経営支援室 代表社員 後藤氏から、事業承継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。 また、事業承継については、認識や情報格差が大きいことから、事業承継計画策定を中心としたセミナーのみでは、掘り起こしが難しいことから、当初計画は1回の実施予定であったが、各事務所にて移動相談会（計4回）を宮城県事業承継・引継ぎ支援センターと連携のもと実施し、事業者の問題解決に取り組んだ。			
項目	R4実績	R5実績	内容
創業セミナー			
セミナー開催数	1回	1回	①啓発セミナー 令和5年9月9日（土） ②創業塾 令和5年9月16日（土） 9月23日（土） 9月30日（土） 10月7日（土） ③フォローアップ個別相談会 令和5年12月13日（水） ④実践セミナー 令和6年2月1日（水）
参加者数	41名	67名	①～④延べ参加者
[啓発セミナー] 創業希望者・準備者等を対象としたセミナーであり、実際に創業した方の体験談をもとに、経営者としての「やり甲斐」「悩み」等を実感していただき、起業・創業をする事の具体的なイメージを持っていただく事を目的に開催した。			
[創業塾] 創業計画策定に必要となる、「経営」「売上」「マーケティング」「税務・労務」に関する基礎知識について、講義・演習により知識付与を行ないながら創業計画の策定を目指した。			

【個別相談会】  
創業塾受講時に作成した創業計画のブラッシュアップや創業準備を進める上で発生した、新たな問題・課題について専門家による個別相談を実施し解決に努めた。

【実践セミナー】  
起業・創業予定者、創業間もない事業者を対象に、広告宣伝・営業等のプロモーション活動の具体的な手法についての理解を深めることを目的に、実践セミナーとして実施した。

【評価委員コメント】

- ・目標数値に対して実績は少ない状況となっている。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ものであることから、令和5年度の移動相談会の実施を評価したい。また、今後の参加者増加について、なお一層の周知を図っていただきたい。
- ・事業者の必要に応じた事業計画の策定支援について、事業者の問題解決のための本来の意味での事業計画策定に結びつけながら、策定件数の増加に向けて促していただければと思う。
- ・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、引続き、多くの事業者等が参加していただければと思う。
- ・創業セミナーの参加者は伸びており、さらなる充実が望まれるのではないかとと思われる。
- ・事業計画策定セミナー及び個別相談会、事業承継セミナー、創業セミナーの参加者が前年度を上回っている点が評価できます。事業承継や創業支援は商工会の持続的な発展のために大変意義のある取り組みですので、引続き重点的に支援していただきたいと思います。
- ・事業計画策定件数については、目標数値を下回っているが、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なされている。創業支援については、セミナー参加者が目標を大きく上回っている状況である。一方で事業承継セミナーへの参加人数は少ない状況にあるが、関係機関と連携して移動相談会を実施し、創業支援と並行し事業者の事業承継に対する意識向上や、事業承継に向けた事業計画策定支援に関する取組みの強化が図られている。今後も事業者により異なるニーズに対応した支援をお願いしたい。
- ・目標達成に向け、阻害要因を見極め改善が必要と思われる。
- ・目標値は下回っているが、数ではなく中身が大事なので個別の実情に沿った支援を心がけていただきたい。
- ・目標数値を下回っているため、実施内容の検討や勧奨に注力していただきたい。
- ・経営状況の分析に関するKPIについては、目標85件、R4実績84件、R5実績63件でKPI的には若干、残念な結果となりましたが概ね問題は無いと感じます。
- ・計画策定セミナー・個別相談会、創業セミナー、事業承継セミナー等よくやっていると思います。創業セミナーは非会員への周知が必要なので周知に一層の工夫をお願いします。コロナ終息と言う環境変化に応じた挽回対策を検討して頂きたいと思います。

(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5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63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7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>				
項目	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	項目	R4実績	R5実績	内容	評価
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	フォローアップ事業所数	84件	63件	令和年5年度対象分	C
頻度(延回数)	200	200	200	200	200	頻度(延回数)	262件	97件	各事業者の進捗に合わせ実施	C
売上増加の事業者数	35	35	35	35	35	売上増加の事業者数	10件	7件		D

**【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、先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。
- 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。事業承継の具体的な支援については、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。

**【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、事業計画の策定支援をした事業所を対象に巡回訪問・窓口相談にて進捗状況の確認、計画実行時に浮上した新たな問題等に対応した。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。

項目	R4目標	R5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	1回	令和6年 1月19日（金）
参加者数	4名	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	21件	宮城県商工会連合会専門家派遣事業 経営相談 13回 宮城県商工会連合会SL派遣事業 経営相談 3回 宮城県よろず支援拠点 経営相談 5回

**【評価委員コメント】**

- ・(4)に伴い目標数値に対して実績が少ない状況となっている。事業計画策定後のフォローアップが一番重要と考える。頻度（延回数）も少ないように感じる。課題解決に向けたフォローアップをお願いしたい。
- ・計画を策定して満足するのではなく、その後、こ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で、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う。今後も継続してフォローいただくようお願いしたい。
- ・フォローアップの頻度は目標を下回ったが、適正に実施され、浮上した新たな問題に対し対応されていると思われる。
- ・フォローアップ個別相談会の制度・他支援機関等の連携によるフォローがR4年度を上回っておりますので、今後も継続的な支援をお願いします。連合会のSL派遣事業を積極的に活用し、更なるフォローアップを実施していただければと思います。
- ・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問題点の解決に向けた支援を行っており、継続的な支援体制が整備されている。
- ・成果を出すためには、計画策定後のフォローは重要な支援であることから、能動的な支援に取り組んでいただきたい。
- ・やる気のある事業者には、複数年にわたる継続的なフォローを心がけていただきたい。
- ・売上増加事業者が増えるように、分析・計画策定・フォローを綿密に行っていただきたい。
- ・経営状況の分析に関するKPIについては、①フォローUP：目標85件、R4実績84件、R5実績63件、②頻度：目標200件、R4実績262件、R5実績97件、③売上増加事業者：目標35件、R4実績10件、R5実績7件でKPI的には若干、残念な結果となりました。コロナ終息と言う環境変化に応じた挽回対策を検討して頂きたいと思います。

(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5年度実施内容及び評価																																																																										
<p><b>【目標】</b>                      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>						<p><b>【実績】</b>                      宮城県商工会連合会や仙台商工会議所主催の各種商談会や本会主催のイベント等への参加・出店について情報提供し、商品の魅力や販売方法の見直しの機会を創出した。                      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、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、取引の成約に向けての支援も合わせて実施した。</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>R4実績</th> <th>R5実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">販売会出店</td> <td>出店者数</td> <td>15社</td> <td>15社</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>売上額</td> <td>5.2万</td> <td>3.1万</td> <td>C</td> </tr> <tr> <td colspan="4">商談会参加</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">参加者数</td> <td>参加者数</td> <td>0社</td> <td>1社</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>商談成約件数</td> <td>0件</td> <td>0件</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td colspan="5">商品ブラッシュアップセミナー</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">参加者数</td> <td>参加者数</td> <td>3社</td> <td>4社</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>商談に向けた調整</td> <td>2件</td> <td>4件</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table>						R4実績	R5実績	評価	販売会出店	出店者数	15社	15社	A	売上額	5.2万	3.1万	C	商談会参加				参加者数	参加者数	0社	1社	D	商談成約件数	0件	0件	D	商品ブラッシュアップセミナー					参加者数	参加者数	3社	4社	—	商談に向けた調整	2件	4件	—
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																																																																											
		R4実績	R5実績	評価																																																																												
販売会出店	出店者数	15社	15社	A																																																																												
	売上額	5.2万	3.1万	C																																																																												
	商談会参加																																																																															
参加者数	参加者数	0社	1社	D																																																																												
	商談成約件数	0件	0件	D																																																																												
商品ブラッシュアップセミナー																																																																																
参加者数	参加者数	3社	4社	—																																																																												
	商談に向けた調整	2件	4件	—																																																																												
<p><b>【実施計画】</b>                      ①販売会開催による販路開拓支援(BtoC支援)                      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><b>【実施状況】</b>                      ①販売会開催による販路開拓支援(BtoC支援)                      i) 食材王国みやぎマルシェ                      期 日：令和5年7月27日(木)～28日(金)、10月26(木)～27日(金)                      場 所：宮城県庁                      参加者：3社(大和3社)                      売上高：3.6万円(平均)                      ii) くろかわトラック市                      [第1回]                      期 日：令和5年9月9日(土)                      場 所：エンドチェーン跡地(大和町内)                      参加者：7社(大和3社、富谷3社、大衡1社)                      売上高：3.3万円(平均)                      [第2回]                      期 日：令和5年10月28日                      場 所：道の駅おとさと駐車場(大郷町内)                      参加者：5社(大和4、大郷1)                      売上高：3.4万円(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人來場・令和元年度:2,200人來場)</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人來場・令和元年度:2,200人來場)	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人來場・令和元年度:2,200人來場)																																																																															
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。)

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)  
 宮城県商工会連合会が主催する『県内バイヤー等の個別商談会』への参加勧奨及び参加者に対する支援を実施した。

また、商談会参加に向けたスモールステップとして、昨年度に続きイオン東北(株)の協力の下、「商品ブラッシュアップセミナー」を実施し、品質保全や商品開発のポイントについて理解を深め、流通商品の開発に寄与するセミナーを実施した。

- i) 商談会への参加(BtoB支援)  
 期 日:令和6年1月24日(水)  
 場 所:宮城県商工会連合会  
 バイヤー:(株)池月道の駅  
 参 加 者:1社(大和)
- ii) 商品ブラッシュアップセミナー  
 期 日:令和6年1月10日(水)  
 場 所:くろかわ商工会  
 講 師:イオン東北(株)  
 参加者:4社(菓子製造小売業2社、宿泊業1社)
- iii) フォローアップ支援  
 期 日:令和6年2月  
 場 所:相談者事務所  
 参加者:5社(食品製造業4件、飲食業1件)

③FCP展示会・商談会シートの作成支援

商品ブラッシュアップセミナー参加者を対象に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)作成支援を実施し、作成したFCPシートを活用し、当該セミナー時に模擬商談を実施した。

- i) FCP展示会・商談会シート作成支援  
 期 日:令和5年12月~令和6年1月  
 場 所:くろかわ商工会  
 講 師:くろかわ商工会経営指導員  
 対 象:4社(商品ブラッシュアップセミナー参加者)

【評価委員コメント】

- ・くろかわトラック市など新たな事業を行っており、新たな需要の開拓について評価したい。
- ・販売会出店や商品ブラッシュアップセミナーは引続き実施していただければと思う。今後は、商談会参加者が増加するよう働きかけていければと思う。また、その中で得た情報等を他の事業者と共有できると良いと思う。
- ・販売会、商談会等で得た消費者ニーズを踏まえ、売上拡大に繋がることを期待します。
- ・商談会参加や商品ブラッシュアップセミナーの実績がR4から増加しているため、評価を踏まえ注力されたことが伝わってきます。BtoB支援、BtoC支援ともに新たなイベントや商談会に参加していることから、多方面から商品の魅力や販売方法の見直しの機会を提供されたことが評価できます。
- ・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、ブラッシュアップセミナー参加者を対象としたFCPシート作成支援などを実施し、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。

- ・小規模事業者にとって販売機会は貴重であることから、引続き販売機会の創出に取り組んでいただきたい。
- ・トラック市は販売機会の創出として重要な位置づけにあるので、認知度を高めていく努力が必要であると思われる。
- ・出店機会となるイベント等の規模拡大に取り組んでいただきたい。
- ・実績は概ね目標通りで実施状況に問題は無いと感じます。(2) で記載の通りイオン東北(株)との関係は継続・維持して地元商工業者とのパイプ役になって頂きたいと思いました。

## (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5年度実施内容及び評価
<p><b>【実施計画】</b></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><b>【実施状況】</b></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 11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6年4月23日(火)</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6年4月25日(木) 実施</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6年5月1日(水)</u></p>
<p><b>【評価委員コメント】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・評価、検証、見直し、公表については問題ないと思われる。</li> <li>・計画のとおり実施されている。</li> <li>・目標達成に向け引続き事業の評価・検討・見直し等の検証をお願いします。</li> <li>・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。</li> <li>・情報の提供はHPのみならず、他の方法も検討いただきたい。</li> <li>・所内での情報共有の際は、取扱いに留意するほか、守秘義務の徹底をお願いします。</li> <li>・仕組みに関する PDCA サイクルに問題は無い。経営発達支援計画の遂行を担う商工会職員の士気を高めるため、コロナ終息と言う環境変化に対応した計画の現実化が必要と感じました。</li> </ul>	