

平成29年度

経営発達支援事業評価報告書

認定を受けた経営発達支援計画に基づき、29年度（平成29年4月1日～平成30年3月31日）に取り組んだ『Ⅰ．経営発達支援事業の内容』『Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組み』『Ⅲ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み』の事業の内容について報告します。

評価基準	
5	計画通り実施され、成果があった（もしくは効果が期待できる）
4	計画の概ね75%が実施され、成果があった（もしくは効果が期待できる）
3	計画の概ね50%が実施され、成果があった（もしくは効果が期待できる）
2	計画の概ね25%が実施され、成果があった（もしくは効果が期待できる）
1	実施されなかった。実施したが、成果がなかった（もしくは、効果が不明である）

評価者	
内部評価	事務局の自己評価に対する会長と副会長2名の承認（4/10）
外部評価	外部有識者：(株)ディセンター代表取締役 折原浩先生（4/12） 遊佐町産業課長（4/13）

経営発達支援事業の内容及び実施期間

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

《現状と課題など》

小規模事業者等への経済動向の提供は、小規模事業者からの問い合わせや事業計画策定時に、その都度調べて提供している程度にとどまっており、行政や金融機関からの経済動向調査結果に関する情報についても、事業者によく周知していなかった。

また、町内の商工業者の現況については全国商工会連合会が提供する経営支援システムで管理しているが、数年前に調査した時のデータであることから実態と相違する部分があるほか小規模事業者の課題やニーズの把握が十分にできていない。

そこで、これまでの取組を踏まえ地域経済動向に関して、公表資料などを活用した基礎的な情報やヒアリング調査の実施を通じた具体的な景況感等について、以下の取組を新たに実施する。

これらの調査結果については、事業計画策定支援等の個社支援の参考資料として活用するとともに、行政を含めた地域の支援機関との小規模事業者支援等について行われる様々な情報交換の資料としても積極的に活用する。

《事業内容》

(1) 景気動向調査結果等の収集・分析・提供 **新規事業**

当商工会が実施（上部団体が集計）する下記の調査結果を活用して、地域の経済動向に関する情報を収集する。収集した情報は、調査対象や内容等により整理し、調査結果から小規模事業者（販売者や生産者）の実態、動向、課題等について、経営指導員等が調査項目毎に整理分析する。これらの分析結果は、事業計画策定支援の基礎資料とするほか巡回や窓口相談時に提供すると共に当商工会会報やホームページで域内小規模事業者に公表する。

県内統一景況調査

実施主体：山形県商工会連合会

活用方法：事業者へ同業他社の経済動向の分析結果等情報提供並びに当商工会の支援方針策定

調査目的：地域産業状況などの経済動向等について、一定期間ごとに変化の実態等諸情報を迅速かつ的確に収集・提供する

調査期日：毎年6月、9月、11月、3月

調査対象：県内中小企業約210社

調査方法：経営指導員等が訪問し、面接・聞き取りにより実施

実施内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(1) 景気動向調査結果等の収集・分析・提供

- ・地域の経済動向について、金融機関及び専門家を招聘しセミナーを2回実施（29年6月30日、30年1月12日）した。セミナー開催については、遊佐町商工会会報にチラシを折込み周知した。
- ・職員勉強会において、職員が交代で経済動向等についての情報を収集して発表した。

県内統一景況調査

・山形県商工会連合会主体の県内統一景況調査については、遊佐町内の事業所15社（製造業3社、建設業3社、小売業4社、サービス業5社）について、6月、9月、11月、3月に調査を実施したが、経営指導員等による整理分析は実施しなかった。

また、商工会報と同時に県内統一景況調査報告書が掲載された山形県商工会連合会発行の会報を配布したが、ホームページでの公表は行わなかった。

調査項目：売上額・客単価・利用客数・資金繰り・仕入単価・採算・従業員・業況・借入難度・借入金利

税務指導で得ている事業所の財務状況調査

実施主体：当商工会

活用方法：事業者へ当町の経済動向の分析結果等情報提供並びに当商工会の支援方針策定

調査目的：税務指導で得ている事業所の売上等データを業種別に集計し、過去3年分のデータとの比較により地域経済動向の分析を実施

調査期日：毎年3月

調査対象：町内事業所100社

調査方法：経営指導員等が、決算書等の財務諸表より抽出して集計・分析

調査項目：売上・売上原価・粗利益（率）

(2) 遊佐町や町内金融機関との金融動向に関する意見交換会の実施 **新規事業**

遊佐町職員、町内に2つある民間金融機関の融資担当者及び当会経営指導員等による町内事業者（特に製造業、建設業）の業況、取引、設備投資、雇用等の動向について、情報交換を年2回（7月、1月）行う。

情報の内容について経営指導員等が分析・加工し、その結果については巡回や窓口相談時に小規模事業者に提供して、受注の確保等に活用してもらうほか、当商工会会報やホームページで公表する。

(3) 事業所現況調査の実施 **新規事業**

経営指導員等及び遊佐町産業課産業創造係職員が協力して、町内の商工業者に対して現況調査を実施する。毎年80件の実施で、町内の小規模事業者の80%（400事業所）を地域や業種が偏らないように調査する。

調査項目：売上・仕入状況、雇用の状況、後継者の状況、資金繰り、設備計画、経営課題、支援ニーズ等とする。

整理分析：調査項目については、業種別・地域別のほか、(1)の調査結果と比較しつつ、地域の具体的な経済動向として、経営課題別・支援ニーズ別等に集計を行い、町内小規模事業者の傾向について分析する。

これらの調査結果についても、事業計画策定支援などの基礎資料とするほか、セミナー等により域内小規模事業者に広く周知するとともに遊佐町等への商工業者支援施策の提案に役立てる。

税務指導で得ている事業所の財務状況調査

・当会で税務支援を行っている129事業所の3年分の「売上、粗利益率、所得金額、専従者給与額」を集計し、業種別の集計を行い職員勉強会で内容の検討を行った。

(2) 遊佐町や町内金融機関との金融動向に関する意見交換会の実施

・遊佐町職員、町内の金融機関2社、広域経営指導員と遊佐町商工会職員による情報交換会を実施した。(29年6月14日)金融動向や小規模事業者向け支援施策について、情報を共有することができ、会員への巡回時に役立てることができた。

(3) 事業所現況調査の実施

・事業所現況調査については、外部専門家（渡邊明代中小企業診断士）に委託し調査を行った。その結果を報告書にまとめ、職員を対象とした説明会を実施（30年2月26日）したほか、遊佐町や全商工会員に資料を配布した。

調査項目：会員事業所80社について、概要・直近の決算状況・現況・5年後の見通し・事業の課題等

《目標》							《実施》			
支援内容	現況	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	支援内容	H28 年度 実 施	H29 年度 計 画	H29 年度 実 施
集計分析結果のホームページ・会報による公表回数	0回	4回	5回	5回	6回	6回	集計分析結果のホームページ・会報による公表回数	2回	5回	4回 会報のみ
町内金融機関等との意見交換の回数	0回	2回	2回	2回	2回	2回	町内金融機関等との意見交換の回数	1回	2回	1回
現況調査実施事業所数	未実施	80社	80社	80社	80社	80社	現況調査実施事業所数	10社	80社	80社
現況調査の結果等を周知するセミナー開催回数	未実施	1回	1回	1回	1回	1回	現況調査の結果等を周知するセミナー開催回数	2回	1回	2回
《評価》										
評価基準	5	4	3	2	1	28年度				
内部評価			○			2				
外部評価		○				2				
外部評価			○			2				
○評価・意見等										
<ul style="list-style-type: none"> ・情報収集については目標とする数値を概ね達成することができたが、情報公開の方法について更に検討する必要がある。(事務局) ・情報収集については、おおむね目標を達成している。また、他の業務もある中で、必要な調査を計画実施したことは評価できる。課題としては、その活用である。情報の公開方法を検討し、地域や会員の協力を得ることを考えたい(梶ディセンタ-折原) ・景気動向調査については、職員勉強会を開催し情報分析に努められている。また、事業所現況調査を実施して、その結果を報告書にまとめ説明会等を開催していることは、昨年度の改善事項として評価できる。内容の公表については、HPの活用はされていないという状況であり、引き続き取組みをされたい。(産業課) 										

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

《現状と課題など》

当町の商工業者においては、小規模事業者数が87%を占めており、その中の多くの事業者は、経営分析の重要性や自社にとっても必要なものであるという認識を持っていないのが実情である。また、当会が税務指導で直接関与している小規模事業者は100社であり、そのうち記帳機械化指導先は40社ある。これらの事業所には税務申告が主となり、前年との売上高や粗利益率の比較等を行って情報を提供してきただけであり、経営に貢献する支援になっていなかった。

そこで、「売上の増加」「利益の確保」に繋がるような分析項目を増やし、他社との差別化や新たな取組の動機づけとなるように、小規模事業者の本質的な課題や強み・弱みを抽出し、事業者自らが課題を見つめ直すことができる経営状況分析へと改善し、有効な事業計画策定支援に活用する。

《事業内容》

(1) 経営分析対象者の掘り起し 新規事業

・経営指導員等の巡回・窓口における指導対象者や遊佐町広報等で非会員にも周知して経営分析の必要性や考え方などに関するセミナーを開催する。併せてセミナー参加者並びに商工会青年部、女性部員を通じて広く地域の若手・女性経営者などにも経営分析の必要性を説明し、年間30社以上を目標対象数として経営分析対象者の掘り起こしを行う。

(2) 経営分析の実施 拡充事業

(1)で選定した小規模事業者に対して、以下の項目等を中心に経営指導員等が巡回訪問で問題点や課題を抽出しつつ個別の経営分析を行う。

なお、経営分析については、財務や安全性などの金融面からの分析についても、小規模事業者の業種や経営環境に合わせて適切に選択するとともに、設備、技術、人材、商品の特性、サービスの内容など経営資源を広く捉えた分析を行う。

- ・商圏分析
- ・競合分析
- ・販売分析（季節指数、ABC分析）
- ・SWOT分析
- ・財務分析

また、ネットde記帳を活用している事業者の場合には、これらを決算等の状況について過去3年分の比較を行うなど経時変化についても分析するほか、機械化が進んでいない事業者であっても、個別の決算書類などから同様な分析を行っていく。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(1) 経営分析対象者の掘り起し

・経営分析の考え方について、経営コンサルタントを講師とする「事業計画策定に向けた決算書の読み方と数値計画」についてセミナーを開催（29年10月10日）した。セミナー開催については、ホームページで周知したほか遊佐町広報にチラシを折込み、会員以外の小規模事業者にも周知した。

昨年度の反省から、事業計画策定を前提としたセミナーとして受講者を募集したところ、8名が参加した。

(2) 経営分析の実施

・職員勉強会において、経営支援を行っている会員の中から職員が任意に選択した20社の経営分析を行った。

・28年補正予算小規模事業者持続化補助金追加公募の申請時（29年5月締切）に、7社について、経営分析を行なった。

・山形県商工会連合会が実施する経営安定特別相談事業において、専門家の指導を受けて1組合、7社の経営分析を行った。

(3) 経営分析の結果とデータ活用方法等 **新規事業**

・上記分析結果については、巡回訪問を通じて数値から見た現在の経営状況（強み・弱み）や同業他社とのデータの比較分析の説明など分かりやすさを重視しつつ個別に説明するとともに、事業計画策定に繋がるように支援する。

また、個別具体的、専門的な課題への対応については、よろず支援拠点機関、山形県商工会連合会等の専門家と連携しながら実施していく。

また、分析した結果については、経営指導員等が商工会内の経営支援システムに入力して情報の共有化を図り、専門家等が支援する場合も有効に活用する。

《目標》

支援内容	現況	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度
セミナー参加者及び青年部・女性部との連携を通じた普及啓発対象者数	15名	35名	35名	35名	40名	40名
選定した小規模事業者への経営分析実施件数	0件	30件	30件	30件	30件	30件

(3) 経営分析の結果とデータ活用方法等

・勉強会で分析した20社に対し、巡回窓口相談を通じて数値から見た現在の経営状況等の説明をした。

《実施》

支援内容	H28年度 実施	H29年度 計画	H29年度 実施
セミナー参加者及び青年部・女性部との連携を通じた普及啓発対象者数	24名	35名	36名※
選定した小規模事業者への経営分析実施件数	24件	30件	28件

※分析実施者とセミナーの出席者数

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28年度
内部評価		○				4
外部評価		○				4
外部評価		○				4

○評価・意見等

- ・全職員が交代で経営分析を行ったことで、決算指導においても踏み込んだ指導を行うことができた。（事務局）
- ・事業者への巡回で個別に勧誘し、セミナーの参加者を増やす必要がある。（事務局）
- ・今までほとんど経営分析を行っていなかった事業所さんも参加し、その重要性を認識したことは大きな成果として評価できる。参加者もおおむね目標達成しているし、会員規模から考えると妥当だと思う。次年度にも繋げていてもらいたい。（株ディセンター折原）
- ・経営分析に関するセミナーや職員勉強会を開催しているが、29年度計画をほぼ達成できていることは評価できる。（産業課）
- ・経営分析対象者の掘り起こしに関するセミナーについては、引き続きより多くの受講者が参加されるように周知を徹底されたい。（産業課）

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

《現状と課題など》

当会において、小規模事業者からの事業計画策定は、融資申込者、創業者や補助金申請者から相談を受けることがほとんどで、経営指導員等から計画策定を勧めることは行ってこなかった。

また、経営革新については相談件数が僅かであり、事業承継についても計画策定までの支援は行ってない。多くの小規模事業者は、経営分析と同様に事業計画が自社にとって必要なものであるという認識を持っていない。

そこで、小規模事業者が経済社会情勢の変化に対応し、自ら経営課題を解決するため、経営分析、経済動向調査や需要動向調査等の結果を踏まえた事業計画策定の支援を行う。

《事業内容》

(1) 支援対象者の掘り起し **拡充事業**

- ①経営分析を行った事業所を中心に、当会で実施する事業計画策定セミナーへの参加を呼びかける。
- ②年5回発行している商工会報に取組み事例等の記事を掲載するほか、巡回・窓口指導時に事業計画策定者の掘り起しを行う。
- ③山形県商工会連合会等で実施する経営革新塾の周知を行い、経営革新計画書策定の掘り起こしを行う。
- ④現況調査を実施した事業所で後継者について課題を抱えている事業所に対し、山形県商工会連合会等で実施する事業承継セミナーの周知を行い、事業承継計画書策定者の掘り起こしを行う。
- ⑤遊佐町が管轄する「遊佐町創業支援センター」と連携し、創業予定者への定期的な相談会を実施するほか、山形県商工会連合会や酒田商工会議所で開催する創業セミナーの周知をホームページで行い、対象者の掘り起こしを行う。

(2) 事業計画策定支援 **拡充事業**

- ①小規模事業者の持続的な発展に向けて、事業者と経営指導員等と一緒に計画を策定する。また、事業者が各種補助金や融資等を必要とする場合にも従前通り計画策定の支援を行う。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1) 支援対象者の掘り起し

①事業計画策定について、経営コンサルタントを講師とする「経営計画策定セミナー」を開催(29年11月7日、12月5日)した。

セミナー開催については、ホームページで周知したほか遊佐町広報にチラシを折込み、会員以外の小規模事業者にも周知した。セミナーには、10名が参加した。

・セミナー受講者等を対象に個別相談会を29年11月7日、12月5日、30年2月22日、23日に実施し、14事業所と創業予定者2名が参加したが、全ての事業所に職員が同行した。

②今年度発行した4回の商工会報で、事業計画を策定した会員事業所を1社ずつ紹介した。

③庄内地区商工会が共催で実施した「経営革新塾」について、全会員へのチラシ配布のほか課題を抱えている事業所に説明したところ、2事業所3名の参加者があった。

⑤遊佐町に移住した人で創業を希望する案件が3件あり、遊佐町職員と商工会職員が連携して相談に応じた。

・経営コンサルタントを講師とする「創業セミナー」を開催(30年2月22日)した。セミナー開催については、遊佐町広報にチラシを折込んで周知した。セミナーには、7名が参加した。

・遊佐町が管轄する「遊佐町創業支援センター」が定期的を実施している相談会に商工会職員も2回参加したが、創業についての相談者がいなかった。

(2) 事業計画策定支援

①28年度補正小規模事業者持続化補助金追加公募の申請者7事業所の事業計画の策定を経営指導員等と一緒にを行った。このうち経営支援員が1事業所の事業計画策定を支援した。

- ②山形県商工会連合会で実施する経営革新塾には、経営指導員等も一緒に参加することで事業者の意向を共有して計画策定を支援する。
- ③事業承継を念頭においている小規模事業者については、事業承継専門の相談機関である「山形県事業引継ぎ支援センター」と連携し専門的な相談を受けつつ、具体的な事業計画策定を支援する。
- ④創業希望者に対しては、経営の基礎知識や資金調達の方法、創業後の販売計画と借入返済等のキャッシュフローの重要性など事業活動のシミュレーションを行いつつ、実効性の高い計画策定を支援する。
- ⑤上記のほか、専門的な知識を必要とする小規模事業者については、山形県商工会連合会等の専門家派遣事業やミラサポの専門家派遣事業、よろず支援拠点事業を活用・連携して、個別の事業計画策定を支援する。

②庄内地区商工会が共催で実施した「経営革新塾」（29年8月23日、9月6日、20日、10月4日、11日）には、経営指導員も一緒に参加した。参加2事業所のうち1事業所は既に事業計画を策定していたが、経営革新計画書の策定は行わなかった。

③事業承継について検討している事業所1社について、個別相談を受けたほか今後の経営方針について職員と一緒に検討したが、事業計画の策定は行わなかった。

④29年度創業した3事業所について、創業計画策定の支援を行ったが、うち1事業所については、山形県の「やまがたチャレンジ創業応援補助金」に申請し採択された。また、遊佐町商工会の「創業補助金」の交付も行った。

《目標》

支援内容	現況	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度
事業計画策定セミナー等出席者数	10人	25人	30人	35人	40人	45人
事業計画策定支援者数(合計)	10社	20社	25社	30社	35社	40社
事業計画策定支援者数(創業、経営革新、事業承継計画除く)	10社	18社	22社	27社	32社	37社
経営革新計画書策定支援者数	0社	1社	2社	2社	2社	2社
事業承継計画書策定支援者数	0社	1社	1社	1社	1社	1社

《実績》

支援内容	H28年度実施	H29年度計画	H29年度実施
事業計画策定セミナー等出席者数	20人	30人	23人※
事業計画策定支援者数(合計)	20社	20社	7社
事業計画策定支援者数(創業、経営革新、事業承継計画除く)	20人	18人	7人
経営革新計画書策定支援者数	0社	1社	0社
事業承継計画書策定支援者数	0社	1社	0社

※セミナー参加者と個別相談会参加者の実数

創業予定者に対する 相談会の開催回数	0回	2回	2回	2回	2回	2回	創業予定者に対する 相談会の開催回数	2回	2回	2回※
創業計画書策定 支援者数	1社	2社	2社	2社	3社	3社	創業計画書策定 支援者数	2社	2社	3社

※創業支援センターが実施し
商工会職員が参加したもの

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28年度
内部評価		○				4
外部評価			○			4
外部評価		○				4

○評価・意見等

- ・補助金申請のための「計画策定」から、経営持続のための「計画策定」へと意識を変えて取り組まなければならない。(事務局)
- ・移住者への創業支援を遊佐町と連携して実施することができた。(事務局)
- ・事業計画策定については、重要なテーマであるが、事業所さんの認識もあげなくてはならず、苦戦した印象である。また、指導員の指導、作成スピードの向上等まだまだやることが多い。一方で、地域外移住者の創業支援等、いままでなかった取り組みができた年であり、その部分は大いに評価できる。(折原)
- ・遊佐町に移住した人で、3件の創業に関する相談があって、町と商工会と連携して対応できたことは、高く評価できる。(産業課)
- ・補助金申請採択のための計画策定は必須要件であるが、長期的な視点に立った確実性の高い経営計画の策定が最重要事項であるため、引き続き策定指導等にあたられたい。(産業課)

<p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】</p> <p>《現状と課題など》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の多くは、策定した事業計画に対して、計画と実績を比較することなく事業計画書を作ったままにしていることがある。また、経営指導員等のフォローアップについても、定期的なものではなく、巡回した際に現状についての確認をする程度で検証までは行っておらず、計画通りにいっていない場合の課題の早期発見に至らなかった。 <p>創業・第二創業及び経営革新支援等はこちら数年の相談件数が少ないため、計画的な支援を行っていないのが現状である。</p> <p>そこで、小規模事業者の持続的発展及び事業継続のために、経営指導員等の定期的な巡回を強化し、策定した事業計画書についてPDC Aサイクルによる伴走型支援を行う。</p>	<p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】</p>
---	--

《事業内容》

(1) 計画的な巡回によるフォローアップの実施 **拡充事業**

- ①事業計画を策定した事業所には、3カ月に1回巡回し、進捗状況や課題の確認を行い、PDCAサイクルにより必要な助言をする。その際、国・県・町で実施する支援策の周知も行う。
- ②事業承継により事業計画を策定した小規模事業者について、1カ月に1回の巡回により、円滑な事業の承継が行われているか確認するとともに、新たな課題についてもPDCAサイクルにより必要な支援を行う。
- ③事業計画の遂行に伴い資金調達が必要となる場合には、(株)日本政策金融公庫（国民生活事業）の「小規模事業者経営発達支援資金」等、事業者と一緒に融資制度を検討する。
- ④創業者・第二創業者においても、1か月に1回の巡回を行い、問題点に対するアドバイスや経営情報の提供等の支援を行うとともに、当会の研修事業周知や地域の事業者との交流の場への参加勧誘も行う。

(2) 専門家による課題解決に向けた取組みの支援 **継続事業**

- ・専門的知識が必要な課題については、山形県商工会連合会等の専門家派遣事業やミラサポの専門家派遣事業、よろず支援拠点事業を活用する。小規模事業者の状況によっては、計画の見直しを行い一緒に課題の解決に取り組む。

《目標》

支援内容	現況	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度
フォローアップを実施する事業所数 (内 事業承継) (内 創業者)	5社 (1社) (1社)	22社 (1社) (2社)	27社 (1社) (2社)	32社 (1社) (2社)	38社 (1社) (3社)	43社 (1社) (3社)
計画策定事業所へのフォローアップ回数 (事業所数×頻度)	6回	76回	96回	116回	136回	156回
事業承継を行った事業者へのフォローアップ回数	2回	12回	12回	12回	12回	12回

(1) 計画的な巡回によるフォローアップの実施

- ①これまでに補助金申請等で事業計画を策定した30事業所に対し、職員が巡回窓口支援を行なった。他の事業との調整もあり、計画的に実施することができなかった。
- ②30年に事業承継を検討した事業所1社には、毎月17回の巡回窓口支援を行った。
- ④29年5月に創業した1社について、情報や販路開拓を中心に20回の指導を行った。29年7月に創業した1社については、計画策定と金融を主として5回の指導を行った。

(2) 専門家による課題解決に向けた取組みの支援

- ・以前に経営計画を策定した事業所で、新たな課題等について専門家の指導を希望する6事業所が、個別に相談を行った。

《実績》

支援内容	H28年度 実施	H29年度 計画	H29年度 実施
フォローアップを実施する事業所数 (内 事業承継) (内 創業者)	23社 (1社) (2社)	27社 (1社) (2社)	32社 (1社) (2社)
計画策定事業所へのフォローアップ(巡回)回数 (事業所数×頻度)	176回 (20社)	96回	201回 (25社)
事業承継を行った事業者へのフォローアップ(巡回)回数	12回	12回	17回 (1社)

創業者等へのフォローアップ回数	2回	24回	24回	24回	36回	36回	創業者等へのフォローアップ(巡回)回数	12回	24回	25回 (2社)
専門家派遣事業所数	1社	3社	3社	3社	4社	4社	専門家派遣事業所数	0社	3社	6社

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28年度
内部評価		○				4
外部評価	○					4
外部評価		○				4

○評価・意見等

- ・計画を策定した事業所に対し、巡回を通して情報提供ができた。(事務局)
- ・今まで、薄かった活動領域であることを課題認識し、巡回等の指導を充実させ、一定数をやり切ったことは大いに評価に値する。重要な部分なので、次年度以降の継続を期待する。(株ディセンター折原)
- ・事業所のフォローアップについては、計画目標件数を大きく上回っていることから、高く評価できる。(産業課)
- ・また、昨年度課題とされた専門家の派遣事業所数も6社あるので、継続して取組まれない。(産業課)

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

《現状と課題など》

小規模事業者が、自社の商品やサービス等の需要動向を調査していることはほとんどなく、個々の事業者の提供している商品等が、地域の消費者の需要に合致したものであるかの把握がされていない。

また、当会独自の需要動向調査等を行っていないため、個別小規模事業者が事業計画の策定を行うにあたり提供する需要情報は、インターネットや書籍等により情報の収集を行い提供しているが、当会においてPOS情報等の需要情報を提供できることを小規模事業者に対して積極的に周知していなかった。

そこで、小規模事業者が実効性のある事業計画を作成するためには、需要動向を的確に捉えることが重要であり、必要とする情報を提供するために、インターネットや書籍等により情報の収集を行い全職員が共有できる体制をつくと共に、相談内容に応じて整理・加工を行う。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

調査の結果については、巡回訪問などを通じて個別に小規模事業者提供のほか、事業計画策定支援や新たな需要、販路の開拓などに資する支援をしていく。

《事業内容》

(1) 山形県買物動向調査の実施 継続事業

山形県の委託により、3年ごとに県内全域にわたって消費者の買物動向の実態を調査し、過去の調査結果と比較することにより、経営指導員等が消費者の購買動向を調査・加工する。

- ・調査年度：平成27年度・30年度
- ・調査対象：山形県内10,000世帯
- ・調査内容：「商圈動向」「県外での買物動向」「インターネットを含む通信販売による買物動向」「買物をする店舗動向」「買物する際に重視する点」など

この調査により、地域内の消費者は「何を重視して、どこで買物をするのか」を整理分析し、町内を主たる商圈とする小売業者等に対しての地域内の潜在的な需要の把握や顧客の掘り起し等に資することができる。

また、これらの調査結果は、個別事業者提供するとともに、新たな商品等の開発、個社の事業計画策定支援などに反映させる。

(2) 共同販売促進事業実施時における消費者アンケート調査の実施 新規事業

町内の約80事業所が、消費者に向けて自社の商品・サービスを紹介する冊子（お店と商品等の紹介マップ）を当会で2年に1度作成し配布する際に、誘客イベントとしてスタンプラリーを実施するが、その応募用紙上で、掲載した商品に対する評価等についてのアンケート調査を実施する。

調査対象：町内並びに周辺地域の買物客1,000人

調査内容：商品（製品）購入に関する満足度・評価

このアンケート調査により、消費者が紹介マップを見て関心をもった商品・購入した商品への評価及び地域内の消費者が何を求めているのかを整理・分析して需要動向を把握し、掲載した事業者の顧客開拓に役立てる。さらに、専門家による個別相談を実施し個社の商品戦略への活用を促す。

(3) 日経POSシステムによる定期的な情報の提供 新規事業

当会が日経POSシステムを活用し、売れ筋商品の調査を定期的（毎月～3カ月毎）に行い、経営指導員等が売上データ等を調査・加工する。

- ・調査対象：全国のスーパーマーケット、コンビニエンスストア
- ・調査内容：加工食品・酒類・家庭用品等商品の売上情報

(2) 共同販売促進事業実施時における消費者アンケート調査の実施

・29年度は、共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」作成と同時にアンケート調査を実施した。マップ（冊子）の中に、アンケート用のハガキを折込んだため見落としが多く、ハガキの回収数が58枚と少なかったが、配達してほしい商品等を調査することができた。調査結果については、商工会の理事会で報告した。

・「ゆざの酒」パンフレットを作成し、豊島区（東京都）と遊佐町で試飲会を実施しながら配布した。同時に、地酒についてのアンケートを実施し、89枚の回収ができた。調査結果については、日本酒の製造事業所2社に報告した。

この調査により、全国の売れ筋商品の把握を行い、市場のニーズや新商品の販売動向を整理分析し、地域内の食品等製造業者の個別の販路開拓に資するために、営業戦略に役立つ情報を提供する。

《目標》

支援内容	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度
買物動向調査結果の提供事業者数	0 社	30 社	30 社	30 社	30 社	30 社
消費者アンケート結果の情報提供事業者数	0 社	40 社	40 社	40 社	40 社	40 社
日経POSシステムによる情報提供対象事業者数	0 社	1 社	2 社	2 社	3 社	3 社

《実績》

支援内容	H28 年度 実施	H29 年度 計画	H29 年度 実施
買物動向調査結果の提供事業者数	0 社	30 社	0 社
消費者アンケート結果の情報提供事業者数	400 社	40 社	20 社
日経POSシステムによる情報提供対象事業者数	0 社	2 社	0 社

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28 年度
内部評価				○		2
外部評価				○		2
外部評価				○		3

○評価・意見等

- ・アンケート調査の回収数が少なかった。(事務局)
- ・アンケート調査回収数が少ない。また、アンケート内容も検討する必要があると考える。ただし、地酒の調査においては、良いデータが取れ、今後の活動につなげられるのではないかと。(榊ディセンタ折原)
- ・アンケート調査票の回収のため努力をされているようだが、58枚と回収数は少なかったようである。商工フェアなど人が多く集まるイベント時にアンケート調査を実施することや、アンケートに協力いただいた方に、米〜ちゃんスタンプをサービスするとか工夫が必要と思われる。(産業課)

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

《現状と課題など》

・当会では、共同販売促進事業の一環として、期間限定で500円か1,000円で購入できる商品を各店から掲載してもらい、チラシ12,000部を作成している。町内への新聞折込みや掲載店での配布を行い、新規顧客の獲得を図っている。26年度は40店舗、27年度はプレミアム商品券の販売期間中に実施し、60店舗が参加した。

・「5. 需要動向調査に関する事」に掲載したマップは、26年度10,000部作成し、掲載店や公共施設等で配布した。27年度も80店舗の掲載を目標として作成中である。

・販路開拓事業については、山形県商工会連合会が実施している首都圏での物産展等への参加を呼び掛けているが、旅費や出店料の負担、日常業務に差し支えるため人員を派遣できない等の問題から参加者がいない。また、遊佐町が主体となって、首都圏で農産品や特産品等の販売を行っているが、当会としては関与しておらず、対象となる事業所も重複している。

・全国商工会連合会の事業者支援システム『SHIFT』の登録事業者が15社あるが新たな情報提供をするための更新がほとんど行われていない。また、当会においても、積極的に更新を勧めることがなかった。

そこで、当会が特色のある商品・技術・サービス等を持つ小規模事業者を把握して、販路開拓に有効なメディアの活用による広報、展示会、商談会、物産展等の開催状況や申込み方法等の情報を収集し、対象となる個別企業に周知し、参加を促して販路開拓支援を行う。

また、自社のホームページでユーザー候補に情報発信を行う事業者に対し、効果的な利活用を指導し、販路開拓を支援する。

《事業内容》

(1) 共同販売促進事業の実施 継続事業

当地域内では、小規模事業者が多く、経費負担やPR方法の知識不足から一般消費者に向けて個店単独でチラシを作成し定期的に新聞折込みをしたり、地域情報誌に掲載して広く商品をPRしたりすることが困難な状況である。

当会では、平成26年度から、個店の負担軽減と顧客の開拓を支援するため、個店における効果的な商品のPR方法を専門家からの指導を受けながら、共同チラシ等作成事業を実施している。この事業を継続し、「5. 需要動向調査に関する事」で実施する消費者アンケートの結果等を踏まえ、町内や隣接する地域への新聞折込みや地域情報誌への掲載を行い、個店の商品のPR及び潜在的な顧客の開拓支援を行う。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

(1) 共同販売促進事業の実施

・商工会会員事業所を対象として、事業所の商品やサービスを紹介する冊子「いいミセえっぺだマップ」を作成し、町内外の消費者に配布することで新たな顧客の開拓を図った。今年度は、前年度の消費者アンケート結果で要望が多かった「出張・配達サービス版」とし、小売業、サービス業のほか建築関連業者等47事業所が掲載した。

販売促進の内容

・30年2月1日から30年2月28日まで遊佐町内全戸・周辺地域・参加店店頭・町内開催のイベント会場でマップを配布
・参加店は「POP」を掲示し、来店者に周知
掲載事業所へのアンケートを実施したところ、新規顧客開拓に結び付いたと回答したところが8事業所あった。

27年度からは、建築業や建築関連業の事業者も参加し、多くの小規模事業者の情報を掲載する。

(2) ニッポン全国物産展などを活用した小売業者等の販路拡大支援 **新規事業**

ニッポン物産展は全国から食品製造事業者などを中心に350社以上の出展者が集まり大手百貨店やスーパーなどのバイヤーによるBtoBの商談が行われているが、これまで連合会を通じた出展募集を会員等に案内するだけで本町からの出展者はなく、具体的なサポートも行ってこなかった。

そこで、本事業では地域資源等を活用した製品の小売業者の域外への販路開拓を目的として、出展を積極的に支援する。

また、遊佐町が東京都池袋で開催している『遊佐の市』での特産品等の販売をはじめ、支援団体等が実施する物産展について、商品の展示方法や販促ツールを活用した効果的なPR方法等の助言を行うとともに、大会職員も物産展に出向き参加者を支援する。

出展希望の事業者については、出展事業者の一押し製品等を載せたパンフレットを作成し百貨店等に事前に周知するなどバイヤーの参集に努め、当日の商談・成約をサポートするとともに、出展後も経営指導員等が名刺を交換した事業者に対する個別のフォローアップについて具体的に支援し、これらの域内小規模事業者の関東や関西方面の販路の拡大を支援する。

(3) 企業の情報発信支援 **拡充事業**

①ホームページを開設したがほとんど更新ができない状態のままになっており、活用できていない事業所が増えている。自社ホームページの活用方法やフェイスブック・LINE等のSNSを活用した販路開拓や商品・技術等のPR手法について、セミナーの開催や専門家による個別指導を行い、小規模事業者による継続した情報発信と取引成立に向けた活用方法を習得するまで支援をする。

②全国商工会連合会の事業者支援システム『SHIFT』への登録を推進し、ネット上での企業や商品等の情報発信を促すとともに、新規顧客開拓のための利活用方法について支援する。

(2) ニッポン全国物産展などを活用した小売業者等の販路拡大支援

・全国商工会連合会や山形県商工会連合会が実施した物産展への出店希望者がいなかった。

・遊佐町が東京都豊島区で開催している『遊佐の市』に大会職員もスタッフとして3回参加した。このうち、12月開催時に「ゆざの酒」パンフレット配布と試飲会を行った。

・庄内地区の4商工会が実施した「広域商談会」に3事業所が出展し、2事業所で商談が成立した。

・遊佐町が実施した町内の農水産加工品試食販売会「遊佐町フードフェスタ2017」において、「ゆざの酒」パンフレット配布と試飲会を行った。

・台湾において、地元日本酒の試飲会を実施し、評価を得た。その際、「ゆざの酒」パンフレットを配り、認知度を上げた。

(3) 企業の情報発信支援

①SNSを活用した販路開拓を検討している事業所を対象に、「スマホ時代のインターネット通販活用術」(29年7月19日実施、参加者4名)及び「初心者でもできるGoogleを味方につける集客術」(29年10月24日、25日の2回実施、参加者21名)のセミナーを実施した。このセミナーに参加した12事業所がGoogle「マイビジネス」に登録した。

・ホームページについての専門家派遣を1社に対し、2回実施した。

・小規模事業者持続化補助金で29年度自社のホームページを開設した2社において新規顧客が増加した。

《目標》							《実績》			
支援内容	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	支援内容	H28 年度 実施	H29 年度 計画	H29 年度 実施
共同販売促進事業実施回数	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回	共同販売促進事業実施回数	1 回	3 回	1 回
共同販売促進事業参加者数（実数）	78 社	85 社	90 社	100 社	100 社	100 社	共同販売促進事業参加者数（実数）	84 社	90 社	47 社
物産展・商談会への参加事業所数	3 社	4 社	4 社	5 社	5 社	6 社	物産展・商談会への参加事業所数	5 社	4 社	7 社※
物産展・商談会での商談成立数	0	1 社	1 社	2 社	2 社	2 社	物産展・商談会での商談成立数	0	1 社	2 社
IT セミナー開催回数	0	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	IT セミナー開催回数	0	1 回	3 回
SH I F T 登録事業所数	15 社	20 社	25 社	30 社	35 社	40 社	SH I F T 登録事業所数	14 社	25 社	14 社
ホームページによる新規の取引件数（年間）	未調査	10 件	10 件	15 件	20 件	25 件	ホームページによる新規の取引件数（年間）	1 件	10 件	2 件

※遊佐ノ市と広域商談会に参加した会員数

《評価》						
評価基準	5	4	3	2	1	28 年度
内部評価			○			3
外部評価		○				4
外部評価			○			2

○評価・意見等

- ・全国商工会連合会の SH I F T（ホームページ）に代わり、SNS を活用する事業所が増えている。（事務局）
- ・G o o g l e 「マイビジネス」は、無料で簡単に登録できることから、参加者に好評であった。（事務局）
- ・数字的に未達が多くあるが、重点的に取り組んだ事業であることは評価できる。また、本年度は、昨年度にはできなかった新たな事業に数多く挑戦しており、次年度以降が期待できる。（櫛ディセンタ―折原）
- ・インターネットサービスを利活用したビジネス（需要開拓）が不可欠になっているので、全国に向けた販路の情報発信等に、引き続き取り組まれない。（産業課）

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

《現状と課題》

当地域においては、鳥海山をはじめとする恵まれた観光資源を生かした観光振興による地域活性化に重点が置かれており、これに携わる団体は、遊佐町、NPO法人遊佐鳥海観光協会、第3セクターである遊佐町総合交流促進施設㈱が中心となっている。観光協会の役員・会員は地域の商工業者が主であり、当会役員も多く所属しているが、商工会としてはイベントのスタッフとしての関わりだけである。

また、農林水産業振興や特産品開発等においても、農家による農産物の加工品が多いことから、遊佐町等が中心となって取組んでいる。

当会においては、青年部が中心となって『町民盆踊り大会』を開催しており、46回を数える地域に定着したイベントとなっている。また、平成24年度から地域の商工業者の活動をPRする場としての『ゆざ商工フェア』を実施しているが、遊佐町の後援は得ているものの商工会単独事業となっている。

《改善方法》

①当会が行ってきた活性化事業を継続するにあたり、他の団体と連携して、より効果が得られる事業とするため、さらに遊佐町の産業全体の活性化につながる新たな取組みについて関係団体と検討する。

②当会では、これまでほとんど取組んでこなかった観光振興及び関連する事業について、今後は、関係団体と連携を取りながら積極的に推進する。同時に地域資源の洗い出しを行い、観光関連事業者や創業及び第二創業予定者に情報を提供して、産業資源への活用可能性を探る。

《事業内容》

(1) 遊佐町産業活性化連絡協議会（仮称）の開催 新規事業

遊佐町には、農林水産業振興に関連する組織として、庄内みどり農業協同組合、山形県漁業協同組合、北庄内森林組合があり、観光振興に携わる組織は、NPO法人遊佐鳥海観光協会、遊佐町総合交流促進施設㈱、商工振興は遊佐町商工会等の組織がある。

遊佐町役場が行う事業の参加者として同じ会議等に出席する機会が多いが、自らが主体となって今後の遊佐町の産業振興、地域活性化について全体で協議する場がなかったことから、当会が積極的に働きかけを行い、これらの組織による『遊佐町産業活性化連絡協議会（仮称）』を年2回開催し、関係者間で地域資源等を活用した具体的な活性化策について共有するとともに、これらに資する以下の事業の実施、効果についても検証していく。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

(1) 遊佐町産業活性化連絡協議会の開催

・遊佐町、庄内みどり農業協同組合、山形県漁業協同組合、北庄内森林組合、NPO法人遊佐鳥海観光協会、遊佐町総合交流促進施設㈱に呼びかけをして開催した。(29年5月)しかし、会議の目的が明確でなかったことから、参加者からの批判もあり、内容について見直しをすることになった。

①現在、遊佐町・庄内みどり農業協同組合・山形県漁業協同組合・北庄内森林組合が中心となつて、9月上旬に開催している『農林水産まつり』は、町内の農林業や水産業の振興を目的としているが、9月下旬に当会で商工業振興を目的に開催している『ゆざ商工フェア』との合同開催について検討する。

②地域資源活用調査の実施 **新規事業**

遊佐町における高速道路のインターチェンジ付近を拠点とする「遊佐パーキングエリアタウン」計画にあわせ、当会が観光振興及び関連する事業に取り組むにあたり、地域資源と経営資源の新たな組み合わせや利用方法等について調査を行うとともに、調査結果に基づき、新たな特産品や観光客向けサービスの開発について、連絡協議会の仕組みを通じて事業者や関係団体と連携して検討する。

さらに、事業者による試作品の開発や、新たな商品・サービスとしての販売及び販路開拓等について検討、支援する。

《目標》

支援内容	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度
活性化会議の開催	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
地域資源活用調査の実施	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
特産品等の開発数	0	2個	2個	3個	3個	4個

(2) 町内全域で行う中元大売出し・年末年始大売出しと抽選会の開催 **継続事業**

当会が実施している「中元大売出し(8月)」「年末年始大売出し(12月～1月)」は、購買力の町外流出を防ぐことを目的として、平成23年度から実施している。町内全域の50店以上が参加しており、消費者は5,000円の買物で1回抽選ができるもので、夏と冬の抽選会には、それぞれ2日間で2,000人以上が抽選に訪れる。

参加店では売出し期間中に独自の販促活動を実施する等売上増進に結び付けている。

①29年9月24日に『ゆざ商工フェア』を当会単独で開催した。

②地域資源活用調査の実施

・30年2月4日にゆざとプラザにおいて、遊佐小売酒販組合と共催で、地元で製造しているお酒の有料試飲会を初めて実施したところ、約90名が来場した。2つの日本酒の酒蔵と1つのどぶろくの蔵を調査して作成した「ゆざの酒」パンフレットを配布し、地域の消費者にPRを行なった。

《実績》

支援内容	H28年度 実施	H29年度 計画	H29年度 実施
活性化会議の開催	未実施	2回	1回
地域資源活用調査の実施	1回	1回	1回
特産品等の開発数	0	2個	0

(2) 町内全域で行う中元大売出し・年末年始大売出しと抽選会の開催

①購買力の町外流出を防ぐことを目的として、「中元大売出し(8月)」「年末年始大売出し(12月)」を実施した。

消費者は5,000円の買物で1回抽選ができるもので、夏の抽選会には51店が参加し2日間で2,328人、冬の抽選会には50店が参加2日間で1,847人が来場した。

②ゆざスタンプカード会を発足し、「米〜ちゃん（ペーちゃん）スタンプカード事業」を9月より実施した。
 遊佐町の43事業所45店で、500円のお買い物に1つのスタンプを押印、40個のスタンプで満点カードとなり、消費者は500円の買物ができる。また、遊佐町の税金の納付にも使える等消費者の利便性を図ったほか、当初3万円の買物で満点カードとなることを2万円分の買物で満点カードになるように遊佐町の支援を受けて実施し、加盟店や消費者から大変好評を得ている。

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28年度
内部評価			○			2
外部評価				○		2
外部評価			○			2

○評価・意見等

- ・遊佐町の各種団体との連携については、新たな地域資源の活用等目的を明確にして取組んでいく。（事務局）
- ・新たに発足した「ゆざスタンプカード会」を今後の地域活性化を担う組織として、加盟店数を増加させ認知度を高める。（事務局）
- ・地域活性化においては、目的を明確にすることが重要であり、その核となる商工会は、特にそれを強く認識しなければならない。（㈱ディセンター折原）
- ・遊佐町産業活性化連絡協議会については、遊佐町の産業活性化のために、商工会の独自性を活かした具体的な施策の検討・協議を図る場として位置づけしてはどうか？（産業課）

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

当会が、経営発達支援事業の内容で掲げる事業について、効果的かつ円滑に実施することを目的に以下の事業に取り組む。

また、事業を推進する職員が、他の商工会職員や支援機関と、支援事例や支援ノウハウ、事業者の現状、課題等について情報交換を行うことで、一層円滑な推進を目指す。

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

他の商工会や支援機関との研修及び情報交換の場に参加することで、支援ノウハウの収集、参画団体との連携、人的ネットワークを構築し、円滑で効果的な支援に役立てる。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

<p>(1) <u>プラットフォームやまがた連絡協議会</u> 県内の中小企業支援機関の連携を目的に設置された協議会であり、山形県企業振興公社が招集する。地域企業の先進事例からビジネスモデルを学ぶ他、国・県・各市町村の支援制度や構成団体の事業を紹介するなど情報の共有を行い、多様化する企業ニーズに対して適切な対応を図っていく。</p> <p>(構成団体) 山形県企業振興公社、中小企業支援センター、山形県産業技術振興機構、山形県工業技術センター、山形県高度技術研究開発センター、山形県産業創造支援センター、発明協会山形支部、山形大学産業研究所、山形県商工会連合会（単会含む）、山形県商工会議所連合会、山形県中小企業団体中央会、山形県信用保証協会、雇用・能力開発機構山形センター、県内大学、県内金融機関、山形県</p> <p>(2) <u>庄内地区商工会職員協議会</u> 庄内地区の4商工会の全ての職員を対象とした会議が年に1回、経営指導員、経営支援員等職域別の研修会、情報交換会を年2回程度行っている。 会議では、支援事例とその効果、支援内容の傾向、新しい支援策の利用方法といった支援ノウハウや商工業者の現状、課題等について話し合いを行う。研修会では、中小企業診断士等の専門家を講師として、支援に必要な知識を習得する。 (構成団体) 出羽商工会、酒田ふれあい商工会、庄内町商工会、遊佐町商工会</p> <p>(3) <u>小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会</u> 日本政策金融公庫酒田支店が年2回開催している会議に出席し、地区内の金融動向や小規模事業者の金融支援ノウハウについて情報交換を行う。 (構成団体) 日本政策金融公庫酒田支店、酒田商工会議所、鶴岡商工会議所、出羽商工会、酒田ふれあい商工会、庄内町商工会、遊佐町商工会</p> <p>(4) <u>遊佐ビジネスネットワーク協議会</u> 遊佐町及び主に庄内地域に立地する企業、団体等による企業活動の交流や研修を行い、情報交換や連携強化を図っている。 (構成団体) 企業20社、町内金融機関2社、庄内みどり農業協同組合、庄内農業共済組合、北庄内森林組合、山形県立遊佐高等学校、遊佐町、遊佐町商工会</p> <p>(5) <u>山形県商工会連合会で開催する「事務局長研修会」「経営指導員研修会」「経営支援員研修会」「専門スタッフ研修会」に職員を派遣し、県内全域の商工会職員と支援ノウハウ、現状や課題等について情報交換を行う。</u></p>	<p>(1) <u>プラットフォームやまがた連絡協議会</u> ・29年度山形県中小企業支援施策説明会参加（4月）</p> <p>(2) <u>庄内地区商工会職員協議会</u> ・庄内地区4商工会による研修事業出席 事務局長部会 2回（4月、12月） 経営指導員部会 3回（6月、9月、2月） 指導職員部会 1回（8月）</p> <p>(3) <u>小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会</u> ・日本政策金融公庫酒田支店主催の情報交換会参加 2回（6月、11月）</p> <p>(4) <u>遊佐ビジネスネットワーク協議会</u> ・ビジネス研修会参加 1回（2月）</p> <p>(5) <u>山形県商工会連合会で開催する研修会</u> 事務局長研修会出席 1回（6月） 経営指導員研修会出席 1回（6月） 経営支援員研修会出席 1回（7月）</p>
---	---

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28年度
内部評価		○				4
外部評価	○					5
外部評価		○				4

○評価・意見等

- ・ 予定した会議等に全て参加することができたが、各団体との連携をどのように事業に活かしていくかが課題である。(事務局)
- ・ 必要かつ、予定していた会議等に参加し、商工会の役割を果たしたことは大いに評価できる。(榊ディセンター折原)
- ・ 会議・研修会に多く参加し、情報交換に努めていることは評価できる。他団体で取り組んでいる事例の中で、効果をあげているものについては、目標を定め、1点でも良いので自組織の活動に活かしてもらいたい。(産業課)

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営指導員等の資質向上に関しては、山形県商工会連合会が主催する「事務局長研修会」「経営指導員研修会」「経営支援員研修会」「専門スタッフ研修会」や業務を所管する機関が主催する研修会に当会の担当者が参加することで能力強化を行うとともに、経営指導員においては、全国商工会連合会で実施している経営指導員等Web研修の受講等により、能力の向上を図っている。

しかしながら、全職員で経営発達支援事業を推進するためには、小規模事業者の経営分析、財務分析や事業計画策定等の内容について個々のスキルアップが必要と思われる。

(1) 山形県商工会連合会、中小企業大学校等が主催する経営発達支援に関する研修会に、経営指導員、経営支援員が年2回以上参加して、従来の税務等の必要な能力向上に加え、小規模事業者の経営分析や事業計画策定のための支援能力の向上を図る。

継続事業

(2) 連携する金融機関等から講師を招き、経営指導員と経営支援員を対象に経営分析等実践的な研修会を実施し、全職員が小規模事業者に支援を行うことができる体制をつくる。新規事業

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 中小企業大学校が主催する研修会への参加

- ① 販路拡大のためのメディア戦略支援 (5月) 経営指導員参加
- ② 小規模企業の目利き力アップ (商業) (10月) 経営支援員参加

(2) 日本政策金融公庫職員を講師とした研修会

- ・ マル経推薦時の注意点等 全職員参加 1回 (7月)

(3) 庄内地区の商工会や商工会議所が実施する事業所向けの「経営革新塾」「創業塾」「経営計画作成セミナー」等に経営指導員、経営支援員も参加し、事業者と一緒に知識を習得し、継続して支援を行う。**継続事業**

(4) 事務局内において、支援事例に基づいた勉強会を週1回開催し、経営指導員と経営支援員が蓄積された情報及び支援ノウハウを共有する。また、これらの支援事例等は、職員間で共有しているパソコンのネットワークにおいて、いつでも誰でも閲覧できるように整備する。

さらに、経営指導員と経営支援員がチームを組んで小規模事業者を支援することで、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶ等OJTにより伴走型支援の能力向上を図る。

新規事業

(5) 全国商工会連合会で実施しているWEB研修を受講し、支援に必要な知識のほか支援事例などの情報収集に努め、実践に役立てる。**継続事業**

(3) 庄内地区商工会が共催で実施した「経営革新塾」への参加
・経営指導員1名参加

(4) 事務局内での勉強会の開催

・全職員参加の勉強会を29年4月より2週間に1回開催(29年度は、23回開催)
・勉強会を効果あるものとするため、経営コンサルタントより、小規模事業者の支援ノウハウや情報の共有について研修を受けた。遊佐町役場職員の参加もあり、情報を共有することができた。

(5) WEB研修の受講

・29年度も全職員が受講できる体制をとったが、計画的な受講ができなかった。

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28年度
内部評価		○				4
外部評価		○				4
外部評価		○				4

○評価・意見等

- ・WEB研修について、受講する時間を決めて取り組むことにしたが、年度後半は予定通りに受講できなかった。(事務局)
- ・業務が多い中で、資質向上の重要性を認識し取り組んだ姿は評価できる。ただし、Web研修等、更なる努力を求める。(㈱ディセンター折原)
- ・研修会等に積極的に参加していることや、事務局内の勉強会を年間23回にわたり開催していることは、高く評価できる。(産業課)
- ・研修後の勉強会におけるノウハウの蓄積・情報共有が特に重要と思われるので継続してもらいたい。(産業課)

3. 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

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、PDCAサイクルの仕組みを構築し、以下の方法により評価・検証を行う。

(1) 事業の実施状況及び成果並びに事務局内の自己評価を、当会「三役会議」(商工会長及び副会長2名)に報告して承認を受ける。

(2) 上記の承認を受けた事業の実施状況及び成果並びに事務局内の自己評価について、外部有識者(中小企業診断士等)と遊佐町産業課長に提出して評価を受ける。

(3) 当会の会長及び副会長、全職員並びに遊佐町産業課産業創造係職員により、事業実施状況及び成果並びに評価を検証し、必要に応じて計画の見直しを行う。

(4) 事業の実施状況・成果・見直しの結果については、当会理事会及び通常総代会で報告するとともに、当会のホームページに掲載し計画期間中に公表する。

3. 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

・28年度の評価については、総代会資料への掲載とホームページによる公表を行った。

・5段階の評価基準を設置し、内部評価者として会長と副会長2名から、外部評価者として外部有識者(株ディセンター)と遊佐町産業課長に依頼した。

【評価基準】

- 5: 計画通り実施され、成果があった
(もしくは効果が期待できる)
- 4: 計画の概ね75%が実施され、成果があった
(もしくは効果が期待できる)
- 3: 計画の概ね50%が実施され、成果があった
(もしくは効果が期待できる)
- 2: 計画の概ね25%が実施され、成果があった
(もしくは効果が期待できる)
- 1: 実施されなかった。実施したが、成果がなかった
(もしくは、効果が不明である)

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	28年度
内部評価			○			4
外部評価		○				3
外部評価			○			4

○評価・意見等

- ・事業の実施時期や内容のほかに効果等も含め、実施後速やかに検証する。(事務局)
- ・概ね、適当な評価をしている。年初、または年度末に評価者が集まり、反省会を行ってはどうか。(株ディセンター折原)
- ・事業評価の大きなポイントは、消費者ニーズ(需要)を的確に捉えているかどうか大きなポイントと考える。そのためには、ホームページでの公表等による情報の開示、共有が重要であると思うので、そのような視点で引続き事業効果の検証、見直しをすすめてもらいたい。(産業課)

・29年度は、職員1名が9月から産休・育休を取得した中で事業を実施することになったが、講師の先生や遊佐町の職員の方々からご協力をいただき、予定していた事業を実施することができた。また、移住者の創業についても町との情報共有により、迅速な支援ができた。さらに、活性化事業やセミナーの実施が、個別事業所の支援につなげることができた。(事務局)

【総評】

規模が小さい、また、職員数がそれほど多くない商工会において、できる限りの挑戦をしていることは評価できる。小規模企業支援は、一朝一夕にできるものではないが、PDCAを回しつつ、良いものは残し、改善するものは改善し、年々理想に近づけていくことが重要である。(折原)

業務が忙しすぎるため、職員の育成などがおろそかになりがちだが、長い目で見れば、それは最重要ポイントとなるので、次年度以降は、そこに力を入れていきたい。(折原)

本商工会は、事業者の顔が見れる規模なので、一人ひとり細かな伴奏型支援を行えると考えている。また、本年度は、会員の笑顔や感謝がよく見られたので、それをモチベーションに変え、次年度も取り組んでいってもらいたい。(折原)