

令和元年度

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、令和元年度（平成31年4月1日～令和元年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（4/17）
外部評価	外部有識者 D：(株)ディセンター代表取締役 折原浩先生（4/20） 町：遊佐町産業課長（4/20）

※計画期間中の改元に伴い、平成31年度以降については元号を令和に修正して掲載しています

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、事業者に広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

令和元年度実施内容

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

- ・6月28日に地元金融機関の支店長を講師に招聘して地域の経済動向に係るセミナーを開催した。開催にあたり全会員にチラシを送付して周知を図ったところ、会員事業所10名が出席した。
- ・月2回の職員勉強会において職員が交代で経済情勢等についての情報を収集して発表することにより情報共有を図った。

県内統一景況調査

- ・山形県商工会連合会主催の県内統一景況調査に協力し、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）を対象に6月、9月、11月、3月に調査を実施した。調査結果については山形県商工会連合会が集計し、「やまがた商工連」に掲載して全会員に配布した。

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つ。

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137事業所の5年分の「売上、粗利益率、所得金額、専従者給与額」を業種別に集計し、事務局内で情報共有を図った。

(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

・各金融機関と個別に情報交換したものの、意見交換会は実施しなかった。

《目標》							《実施》			
支援内容	現況	H28 年度	H29 年度	H30 年度	R1 年度	R2 年度	支援内容	H30 年度 実 施	R1 年度 計 画	R1 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	5回	6回	4回
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	0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	334社	80社	0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	1回	1回	0回

《評価》							
評価基準	5	4	3	2	1	H30 年度	H29 年度
内部評価				○		4	3
外部評価：D				○		4	4
外部評価：町				○		4	3

○評価・意見等

- ・令和元年度は事業計画策定支援及びフォローアップに力を入れた一方で、地域の経済動向調査についてはおざなりになってしまった。今後は計画的に事業に取り組みたい。(事務局)
- ・確かに本年度の経済動向調査については、あまり実施していないが、昨年度に重点的に実施した影響があると思われる。事業者の現況調査などは、地域性を鑑みると同様の調査を毎年実施する必要性も見当たらないため、他事業との兼ね合いであるがある程度、事情は考慮できると思う。次年度以降は、事業者が役立てられる地域の経済動向について調査し、事業者にフィードバックするところを強化されたい。(折原)
- ・目標としている4項目のうち、実施できたのは1項目のみのため、評価は「2」とした。H30年度に実施でき、R1年度に実施できなかった理由はなぜか？(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。

(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

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

・8月20日、27日、9月3日に経営コンサルタントを講師に招聘して「事業計画策定セミナー」を実施し、このうち8月20日については決算書の読み方をテーマに実施したところ、7名の会員が受講した。

(2) 経営分析の実施

・月2回実施している職員勉強会において、経営支援を行っている会員事業所のうち職員が任意に選択した22事業所の経営分析を実施した。
・平成30年補正予算小規模事業者持続化補助金の申請において申請を希望した16事業所の経営分析を実施した。

(3) 経営分析の結果とデータ活用方法等

・平成30年度補正予算小規模事業者持続化補助金に申請した16

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	R1年度	R2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

事業所に対して、巡回・窓口相談において経営分析の結果を説明した。

《実施》

支援内容	H30年度 実施	R1年度 計画	R1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	32名※	40名	45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	38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	H30年度	H29年度
内部評価	○					4	4
外部評価：D	○					4	4
外部評価：町	○					4	4

○評価・意見等

・月2回の勉強会を通じて職員全員が経営分析に係るノウハウを習得しており、小規模事業者持続化補助金に代表される支援施策の活用が個別の事業所の経営分析に結びついている。一方で、セミナーにおいては参加者数が少ないのが現状であることから、実施方法や対象者を見直していきたい。(事務局)

・月の勉強会に参加させていただいたが、他の支援機関に比べても充実していて実践的であった。また、それが職員の能力の向上に大きく寄与しているし、比較的小規模の商工会の事例として他の模範にもなる。セミナーにおいても、担当させていただいたが、人数は少ないものの、年々意欲を持って参加している人が増えてきている。地域密着型の商工会としては、このような地道な活動が不可欠である。大きく評価したい。(折原)

・計画通りに実施されているので評価を「5」としたが、参加者数の増加を課題としているなら、目標(計画)数値を参加者数に置き換えるべきである。(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

①8月20日、27日、9月3日の3日間にわたり経営コンサルタントを講師に招聘して「事業計画策定セミナー」を実施した。遊佐町広報にチラシを折り込むことで町内全域に周知したところ、9名の会員が受講した。

また、9月24日、26日、3月17日に経営コンサルタントを専門家として招聘して個別相談会を実施したところ、創業希望者1名を含む16名が参加した。

②年4回発行している商工会報に事業計画策定を支援した会員3名について事例紹介し、会員の意識啓発を図った。

③山形県商工会連合会等で実施した「経営革新塾」について全会員へチラシ配布及び巡回等で周知したところ、会員事業所等8名が受講した。

⑤7月17日に庄内地区の創業者を講師に招聘して「創業セミナー」を実施し、創業希望者及び創業者の意識啓発を図った。遊佐町広報にチラシを折り込むことで町内全域に周知したところ、非会員6名を含む12名が出席した。

(2) 事業計画策定支援

①平成30年度補正小規模事業者持続化補助金の申請を希望する

- 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。

- 16 事業所の事業計画策定支援に取り組んだ。
- ②山形県商工会連合会が実施する経営革新塾に職員 3 名が出席した。なお、参加した事業所については経営革新の申請等は行わなかった。
- ③平成 30 年度補正予算小規模事業者持続化補助金の申請を希望する 16 事業所のうち、事業承継を念頭においている 4 事業所について事業承継計画の策定を支援した。
- ④創業希望者 13 名から創業相談があり、このうち 8 名の創業計画策定を支援した。また、山形県の「やまがたチャレンジ創業応援事業助成金」については 3 名が申請して採択された。

《目標》

支援内容	現況	H28 年度	H29 年度	H30 年度	R1 年度	R2 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	H30 年度 実施	R1 年度 計画	R1 年度 実施
事業計画策定セミナー等出席者数	24 人※	40 人	45 人※
事業計画策定支援者数 (合計)	11 社	35 社	20 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)	7 人	32 人	16 人
経営革新計画書策定支援者数	0 社	2 社	0 社
事業承継計画書策定支援者数	4 社	1 社	4 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	1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	5社	3社	8社

※個別相談会のうち創業予定者が参加したもの

《評価》							
評価基準	5	4	3	2	1	H30年度	H29年度
内部評価		○				3	4
外部評価：D	○					3	3
外部評価：町		○				3	4

○評価・意見等

- 一部目標値に達していない項目があるものの、総じて前年度を上回る実績となっている。この中には3～5年で年商が1.5倍になった事業所も複数名いることから、今後も事業計画策定支援を通じて支援件数・支援効果とも伸ばしていきたい。(事務局)
- 前年を上回る結果になっていることと、内容も充実していることから、評価したい。事業所からの評価も高く、引き続き重点項目として取り組んでいただくことを期待して評価を5とした。(折原)
- 事業実施もさることがなら、経営者自らが必要性を感じる事が重要と思う。そのような中で意識改革を目標として取り組んでいただいた事は評価できる。(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>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】</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。

《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、PDC A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PDC A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	R1年度	R2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

(1) 計画的な巡回によるフォローアップの実施

- ①これまで各種支援施策を活用して事業計画を策定した 59 事業所に対して職員が巡回窓口相談を実施した。
- ③事業計画の遂行に伴い資金調達の必要性が生じた 3 社に対して「小規模事業者経営改善資金」を推薦し、融資が実行された。
- ④令和元年度に創業した 10 社に対して販路開拓と記帳・税務を中心に創業指導を行った。また、このうち 2 社については、山形県チャレンジ創業応援事業補助金の採択を受け、計画策定から事業報告書提出まで指導した。

(2) 専門家による課題解決に向けた取組みの支援

- ・8月29日、9月5日の2日間にわたり店舗ディスプレイに係る専門家を招聘し、商品の魅せ方と店づくりについてというテーマでセミナーを実施した。開催にあたり遊佐町広報にチラシを折り込むことで町内全域に周知したところ、非会員4名を含む9名が受講した。
- ・事業計画策定を支援した事業所のうち、新たに課題が発生した3事業所について専門家を派遣して課題の解決を図った。

《実績》

支援内容	H30年度 実施	R1年度 計画	R1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)	42社 (1社) (5社)	38社 (1社) (3社)	59社 (4社) (8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)	270回 (36社)	136回	210回 (51社)

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	事業承継を行った事業者へのフォローアップ(巡回)回数	3回 (1社)	12回	11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	46回 (5社)	24回	79回 (8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	3社	3社	3社

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	H30年度	H29年度
内部評価	○					4	4
外部評価：D	○					5	5
外部評価：町	○					4	3

○評価・意見等

- ・計画を策定した事業所に対し、巡回等を通して情報提供ができた。(事務局)
- ・各支援機関にとってフォローアップが大きな課題となっているが、その中でも目標通り行動できたことを評価したい。また、内容も充実しており、フォローアップから次の支援へと良い循環ができています。(折原)
- ・何事もフォローアップは大切と思います。今後もサポートをよろしくお願いします。(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どう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。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

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。

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に提供するほか、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、個別事業者に提供するとともに、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、

(1) 山形県買物動向調査の実施

・平成30年度に実施した山形県買物動向調査の結果が報告書として発表されたため、商工会報に特集記事を掲載することで全会員に周知した。

(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

・共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」の発行とあわせて消費者アンケートを実施したところ、155名の消費者にアンケートに回答していただいた。アンケート結果の概要については今後の商工会報発行等の際に会員事業所に周知する計画である。

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

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	R1 年度	R2 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	H30 年度 実 施	R1 年度 計 画	R1 年度 実 施
買物動向調査結果の提供事業者数	0 社	30 社	409 社
消費者アンケート結果の情報提供事業者数	0 社	40 社	0 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	H30 年度	H29 年度
内部評価			○			1	2
外部評価：D			○			1	3
外部評価：町				○		1	2

○評価・意見等

- ・買物動向調査のような各種統計情報・調査結果は定期的に発表されている一方で小規模事業者が目にする機会が少ないのが現状である。このため、年 4 回の商工会報の発行を機会に会員事業所への周知を図っていきたい。(事務局)
- ・やるべきことはやっているし、地域性もあるので致し方ない面もあるが、地域の需要は事業者も関心が高いことであるので、改善を期待する。(折原)
- ・調査結果を会員に周知するだけなら誰でもできること。結果を基に各事業所へアドバイスできるような事はできないのか？(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おり、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。

(1) 共同販売促進事業の実施

・10月25日に「いいミセえっぺだマップ Vol.6」を発行し、町内外に無料配布した。今回のテーマは飲食店特集とし、町内の飲食店等27店舗を掲載し、10月26日～12月15日までの期間にわたりスタンプラリーを実施した。事業の周知を図るために「庄内小僧」11月号に記事広告を掲載したところ、155名の消費者がスタンプラリーに応募した。この結果、掲載された27店舗のうち10店舗で新規顧客獲得が実現し、うち9店舗が売上増加に結びついた。

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いなかった。

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、当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

・11月27日から12月3日までの7日間にわたり山形県商工会連合会の主催により東武百貨店池袋店で実施した「いいもの発見やまがた物産展」に会員1事業所が出展した。出展にあたっては専門家派遣制度等を活用して支援したところ、期間中の売上377千円(税込)が実現した。

・庄内地区商工会広域連携協議会が主催する商談会に会員3事業所が出展した。このうち1事業所については県内の百貨店との商談が成立し、ギフト等の売上に結びついた。

(3) 企業の情報発信支援

①10月3日に庄内地区商工会広域連携協議会の主催により「新規顧客開拓のための経営計画とSNS活用」というテーマで経営革新塾が開催され、3名の会員事業所が出席した。

②「SHIFT」については令和2年3月31日にサービスが終了した。このため、情報発信に関心のある事業所についてはSNSの活用を推進した。

《目標》							《実績》			
支援内容	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	R1 年度	R2 年度	支援内容	H30 年度 実施	R1 年度 計画	R1 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)	45 社	100 社	27 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	6 社※	5 社	4 社※①
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	2 社	2 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	4 回	1 回	1 回
SHIFT 登録事業所数	15 社	20 社	25 社	30 社	35 社	40 社	SHIFT 登録事業所数	14 社	30 社	0 社※②
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)	2 件	15 件	0 件
							※①いいもの発見やまがた物産展と商談会の合計 ※②SHIFT サービス終了のため			
《評価》										
評価基準	5	4	3	2	1	H30 年度	H29 年度			
内部評価			○			3	3			
外部評価：D				○		4	4			
外部評価：町				○		2	3			
○評価・意見等										
<ul style="list-style-type: none"> 共同販売促進事業は今年で 6 年目を迎え、スタンプラリーには秋田県からの申込もあったように一定の効果を発揮している。企業の情報発信については「SHIFT」がサービス終了したため、増加しつつある SNS の活用を支援していきたい。(事務局) 本項目においては、手が回らなかった感がある。販売促進は事業者の最も求めるものであり、その支援も重要である。したがって、次年度以降、大きな改善を期待する。(折原) 計画どおり実施されたものが 1 つしかなく、評価は「2」とした。計画目標値が現実とかけ離れているものがあり、計画数値の見直しはできないものか？(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参加する機会が多いが、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『ゆぎ商工フェア』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	R1 年度	R2 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。

①9月29日に本会の主催により「商工フェア」を単独で開催した。なお、令和2年度以降については10月後半に「農林水産まつり」と同日開催する方向で調整している。

《実績》

支援内容	H30 年度 実施	R1 年度 計画	R1 年度 実施
活性化会議の開催	0 回	2 回	0 回
地域資源活用調査の実施	0 回	1 回	0 回
特産品等の開発数	0 個	3 個	0 個

(2) 町内全域で行う夏のスタンプラリーと年末年始大売出し・抽選会の開催

購買力の町外流出を防ぐことを目的として、8月に「夏のスタンプラリー」、12月に「年末年始大売出し」を実施した。「夏のスタンプラリー」には46店舗が参加し、552件の応募があった。また、「冬の抽選会」には56店舗が参加し、1,911人が抽選に来場した。いずれの事業も参加店舗数は減少したものの、消費者の利用は微増している。

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	H30 年度	H29 年度
内部評価				○		1	3
外部評価：D					○	2	2
外部評価：町					○	1	3

○評価・意見等

- ・遊佐町産業活性化連絡協議会（仮称）の開催には至っていないが、役員の努力により「農林水産まつり」との同日開催が実現する方向である。これを機会に関係団体との連携を進めていきたい。（事務局）
- ・遊佐町産業活性化連絡協議会（仮称）に期待する。また、商工会として地域振興に関して何ができるのかを再考する必要もある。（折原）
- ・新規事業が実施できず、評価は「1」とした。（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。

(1) プラットフォームやまがた連絡協議会

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。

(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）、

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

(1) プラットフォームやまがた連絡協議会

2月20日にプラットフォームやまがた連絡協議会の主催により開催された「事業承継ネットワーク全体会議」に出席し、事業承継に係る支援事例を研修した。

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

(2) 庄内地区商工会職員協議会

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

(3) 小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会

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

(4) 遊佐ビジネスネットワーク協議会

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

(5) 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。

(2) 庄内地区商工会職員協議会

- ・ 庄内地区4商工会による研修事業出席
事務局長部会 1回(12月)
経営指導員部会 2回(8月、3月)
指導職員部会 1回(3月)

(3) 小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会

- ・ 日本政策金融公庫酒田支店主催の情報交換会参加
2回(7月、11月)

(4) 遊佐ビジネスネットワーク協議会

- ・ ビジネス研修会参加 1回(2月)

(5) 山形県商工会連合会で開催する研修会

- 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(10月)
経営支援員研修会出席 1回(7月)

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	H30 年度	H29 年度
内部評価	○					4	4
外部評価：D	○					5	5
外部評価：町	○					4	4

○評価・意見等

- ・計画どおり研修会に参加することができ、支援ノウハウの収集が事業計画策定支援と事業計画策定後の実施支援に結びついている。(事務局)
- ・充実していたと思う。重要な部分なので、今後も引き続き力を注いでもらいたい。(折原)
- ・事務局員のスキルアップは当然であるが、それが会員の支援に本当に結びついているのか。そのあたりの検証はできているのか？(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**

(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

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創業を成功に導く具体的な支援手法 (7月) 経営指導員 1名参加
- ②新規創業・第二創業支援の進め方 (11月) 経営指導員 1名参加
- ③ビジネスプラン策定の実践術 (12月) 経営支援員 1名参加

(3) 「経営革新塾」「創業塾」等への参加

- ①創業塾 (8月) 経営指導員 1名参加

<p>て支援を行う。継続事業</p> <p>(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。</p> <p>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。</p> <p>新規事業</p> <p>(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</p>	<p>②経営革新塾（8月）経営指導員等3名参加</p> <p>(4) 事務局内での勉強会の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> 事務局内において職員勉強会を毎月2回、年間24回開催した。職員勉強会においては職員が交代で会員事業所の経営分析を事例発表するほか、各業務のノウハウを共有することで職員の資質向上と業務の標準化を図った。 <p>(5) WEB研修の受講</p> <ul style="list-style-type: none"> 全職員が受講できる体制を整えたが、計画的な受講ができなかった。
--	---

《評価》							
評価基準	5	4	3	2	1	H30年度	H29年度
内部評価		○				4	4
外部評価：D	○					4	4
外部評価：町		○				4	4
<p>○評価・意見等</p> <ul style="list-style-type: none"> Web研修以外は概ね計画どおり実施しており、事務局内の職員勉強会においてもPDCAを回して資質向上に結び付けている。(事務局) 学習に関する関心と姿勢が良い。会員用のセミナーにおいても、時間を作り参加する職員もいた。ただ、今後は、各自がもう一歩積極性を持つと良い。(折原) 今後も事務局員の資質向上努められ、会員の支援に活かしてほしい。(産業課) 							

<p>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</p> <p>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。</p> <p>(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</p>	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成30年度の評価については、総代会資料へ掲載して全会員に周知した。 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
---	---

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。

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

《評価》

評価基準	5	4	3	2	1	H30年度	H29年度
内部評価			○			3	3
外部評価: D		○				4	4
外部評価: 町			○			3	3

○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ように努める。(事務局)
- ・一定の見直しと計画への反映はできていると思うし、その意識もあるが、年度末だけでなく、途中でも簡易にチェックし、今、何が足りないのかを考えるべき。事業期間中の計画の変更も必要によってはやる覚悟がほしい。(折原)

【総評】

・令和元年度は正職員が1名少ない中で事業を進めることになったが、専門家講師や遊佐町といった関係機関の皆様からご指導ご協力をいただき、一定の成果を収めることができた。特に毎月2回の勉強会の数を重ねることで職員の資質向上に結びつき、経営分析から事業計画策定支援、フォローアップといった一連の流れについて全職員が対応できるようになったことがこれらの実施件数に表れている。一方で、限られた人員で事業を進める必要があるため、着手できなかった事業も散見されている。令和2年度は経営発達支援計画の最終年度にあたるため、実施件数だけでなく実施効果も考慮しながら計画的に取り組んでいきたい。(事務局)

・本年度は人数が足りない中での事業実施となったが、その中で、一丸となり、よく頑張ったと評価できる。商工会が一つの組織として、計画を実行していた。具体的には、リーダーが工夫しながら道を示していたし、各自、やるべきところは試行錯誤しながら行っていた。また、会議、セミナーなども活用し、職員教育なども充実していたと思う。令和2年度は経営発達支援計画の最終年度であるため、集大成として結果を求めていきたい。(折原)

