

## 令和5年度【矢巾町商工会】経営発達支援事業 評価シート

## 『評価基準』

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(80~99%)  
 C:目標を半分程度しか達成することができなかつた(30~79%)  
 D:目標をほとんど達成することができなかつた(30%未満)  
 E:未実施(0%)

## I. 経営発達支援事業の内容

事業	項目	令和5年度		実績	目標及び評価				評価
		目標	実績		5年度	6年度	7年度	8年度	
1. 地域の経済動向調査	(1) 地域の経済動向分析の公表回数	1回	3回	「RESAS」を活用した地域の経済動向分析を行い、分析結果を小規模事業者等の持続化補助金、経営革新計画、ものづくり補助金経営計画策定支援に活用した。持続化補助金申請20事業所。経営革新計画承認4事業所。ものづくり補助採択1事業所。	A	1回	1回	1回	A
	(2) 景気動向分析の公表回数	2回	3回	新型コロナウイルス感染症の影響に伴う調査を活用し実施した。管内事業者等への周知方法は、ホームページ公表ではなく、事業計画策定時の必要な情報として提供した。年3回個別相談会を開催し活用した。	A	2回	2回	2回	B
2. 需要動向調査	(1) 自店舗を活用したニーズ調査対象事業者数	3者	34者	飲食34店舗を中心に10月1日から11月30日まで実施中。	A	3者	3者	3者	A
	(2) 商談会、物産展でのバイヤーニーズ調査対象事業者数	3者	3者	9月に開催された「GOOD LIFEフェア」に3者出展。試飲、試食の提供により、商品改良(見た目、内容量など)の検討につながる場となった。ネットショップの周知も行ったことから、今後のふるさと返礼品等での利用による売上に期待が持てる。11月に岩手県産㈱の協力を得て宮城県での物産展を予定していたが、出店者の都合により実施しなかった。	A	3者	3者	3者	A
	(3) イベントを活用したニーズ調査対象事業者数	3者	5者	矢巾町主催の春まつり(食品製造業者1者)、秋まつり(飲食業者2者、小売業者1者)、徳丹城マルシェ(小売業者1者)に出店。今年度から試飲試食が可能となったことから、味の評価などを行い、商品の改良等に活用した。	A	3者	3者	3者	A
3. 経営状況の分析	(1) 経営分析事業者数	40者	45者	事業計画策定事業者数25者、事業承継検討事業者20者を対象に実施。	A	40者	40者	40者	A
4. 事業計画策定支援	(1) DXセミナーの開催	3回	4回	6月にAI活用セミナー(19者)、7月にDXセミナー初級編(5者)、2月にクラウドファンディングセミナー(14者)、事業継続リスク対策セミナー(9者)を開催し、AI活用方法やDXの基礎知識の習得等について意識付を行った。また、災害時に備えたクラウド活用法などの周知を図った。	A	3回	3回	3回	A
	(2) 事業計画策定個別相談会の開催	3回	3回	事業計画策定個別相談を5月(10者)、7月(10者)、2月(4者)に開催。	A	3回	3回	3回	A
	①事業計画策定事業者数	20者	25者	経営状況の分析を行った小規模事業者25者に対して持続化補助金申請、経営革新計画承認申請、ものづくり補助金申請に向けて事業計画を策定。	A	20者	20者	20者	A
	②創業計画策定事業者数	3者	8者	個社支援により8者(サービス業7者、小売業1者)の創業計画策定。7者は開業。創業希望者向けの集団セミナーを7月に3回開催(出席者は11名)。	A	3者	3者	3者	A
	③事業承継計画策定事業者数	5者	20者	事業引継支援センター等と連携し20者(建設業5、小売業4、飲食業5、サービス業5、宿泊業1)を支援。	A	5者	5者	5者	A
5. 事業計画策定後の実施支援	(1) 事業計画策定事業者								
	①フォローアップ対象事業者数	20者	25者	事業計画策定個別相談会に参加した20事業者を含めた25事業所を対象にフォローアップを実施。	A	20者	20者	20者	A
	②頻度(延べ回数)	100回	182回	訪問回数は1者あたり月に2回程度、進捗状況を見ながら、随時フォローを実施。(25者×約7回)	A	100回	100回	100回	A
	(2) 事業承継計画策定事業者								
	①フォローアップ対象事業者数	5者	20者	事業計画策定事業者20者を対象にフォローアップを実施。	A	5者	5者	5者	A
	②頻度(延べ回数)	20回	20回	半年に1回を基準に実施。	A	20回	20回	20回	A
	(3) 創業計画策定事業者								
	①フォローアップ対象事業者数	3者	8者	創業計画策定事業者を対象にフォローアップを実施。	A	3者	3者	3者	A
	②頻度(延べ回数)	18回	46回	2か月に1回を基準に実施中。	A	18回	18回	18回	A
	(4) 売上・利益の増加目標								
	①売上増加事業者数	8者	12者	決算期で把握:事業計画策定事業者25者のうち、12者が増加	A	8者	8者	8者	A
	②営業利益率1%以上増加事業者数	4者	10者	決算期で把握:事業計画策定事業者25者のうち、10者が増加	A	4者	4者	4者	A

## 令和5年度【矢巾町商工会】経営発達支援事業 評価シート

『評価基準』

- 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(80~99%)  
 C:目標を半分程度しか達成することができなかつた(30~79%)  
 D:目標をほとんど達成することができなかつた(30%未満)  
 E:未実施(0%)

事業	項目	令和5年度		実績	目標及び評価					評価
		目標	実績		5年度	6年度	7年度	8年度	4年度	
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業	(1)地域密着型商談会									
	①町内大型スーパー・マーケット商談会 参加事業者・成約数	3者 (1者)	0者 (0者)	岩手県産に依頼していたが、実施には至らなかつた。	D	3者 (1者)	3者 (1者)	3者 (1者)	D	
	②いわて食の大商談会参加事業者・成約数	3者 (1者)	2者 (0者)	いわて食の大商談会に食品製造業者1者、飲食業者1者が申し込み予定であったが、断念。GOODLIFEフェアに出展した食品製造業者2者は来場した首都圏のバイヤーと商談を行つた。	B	3者 (1者)	3者 (1者)	3者 (1者)	B	
	(2)イベントを活用した地元消費者等を対象としたテスト販売事業者・売上額	3者 (3万円)	3者 (28万円)	10月に開催した矢巾町主催「秋まつり」に建設業1者、飲食業1者、宿泊業1者が出店。季節の新商品などを出店。売上は、建設業1者は46.6万円、飲食業1者は12.4万円、宿泊業1者は26万円であった。	A	3者 (3万円)	3者 (3万円)	3者 (3万円)	A	
	(3)SNS活用事業者・売上増加率	4者 (5%)	4者 (5%)	持続化補助金などの事業計画内容にSNS活用を目標にした事業者に対して、専門家派遣及び個別支援を行つた。また、商工会のフェイスブック及びインスタグラムに事業所紹介ページを開設し、幅広く周知し事業者を側面から支援した。	A	4者 (5%)	4者 (5%)	4者 (5%)	A	
	(4)大手ECサイト利用事業者・売上増加率	2者 (5%)	2者 (5%)	事業計画内容にECサイト利用を目標にした2事業者(製造業・飲食業)に対して、専門家を派遣し知識習得を図り、売れる商品を検討し、矢巾町のふるさと納税(楽天、ANA、ふるなび)にも出品(4商品)。	A	2者 (5%)	2者 (5%)	2者 (5%)	A	
	(5)自ら運営するネットショップ開設者・売上増加率	2者 (5%)	2者 (5%)	事業計画内容に自社ネットショップ開設を目標にした2事業者に対して、専門家を派遣し知識習得を図つた。開設に当たつては、専門業者に依頼し計画的に実施した。食品製造業1者、飲食業1者。	A	2者 (5%)	2者 (5%)	2者 (5%)	A	

## II. 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

事業	項目	令和5年度		実績	目標及び評価					評価
		目標	実績		5年度	6年度	7年度	8年度	4年度	
7. 事業の評価及び見直しをするための仕組み	(1)経営発達支援事業評価委員会の開催数	2回	2回	11月に昨年度評価及び今年度事業取り組みについて委員会を開催。	A	2回	2回	2回	A	
	(2)評価結果の公表	1回	1回	評価結果を矢巾町商工会ホームページに掲載し周知を図る。	A	1回	1回	1回	A	
8. 経営指導員等の資質向上等	(1)岩手県商工会連合会研修会等	1回以上	7回	岩手県商工会連合会主催の研修会参加により基礎知識及び専門知識の習得を図り、日々の会員への経営指導に生かしている。(職種別研修、人材育成研修)	A	1回以上	1回以上	1回以上	A	
	(2)OITの強化によるスキルアップ	12回	12回	毎月職員間の情報共有の場を図り、知識習得の場や会員支援に対する悩みを把握し、改善に努めている。また、事業計画策定については、個別相談会の際に経営指導員が帶同し、ヒアリング手法や計画作成の流れを指導しながら職員のスキルアップにつなげている。紫波町及び滝沢市商工会と連携し、若手職員のスキルアップ研修を開催。	A	12回	12回	12回	A	
	(3)専門家派遣同行によるスキルアップ	10回	13回	SNS活用や販路開拓に向けた経営計画策定について、専門家に帯同し、そのノウハウを学びスキルアップにつなげている。	A	10回	10回	10回	A	

総合評価

B