

令和3年度 経営発達支援計画事業 評価・見直し結果報告書

1. 評価機関名 江差商工会 経営発達支援事業評価委員会
2. 開催日時 令和4年3月23日（水）10時00分
3. 開催場所 江差商工会館2階会議室
4. 出席者
 - (1) 外部有識者 西野会計㈱ 専務取締役 三上 修吾
檜山振興局産業振興部
商工労働観光課 課長 南出 徹
 - (2) 事業実施者 江差商工会 事務局長 田中 伸幸
江差商工会 経営指導員 竹田 直人
江差商工会 経営指導員 若山 聡志
江差町産業振興課 商工係長 布施 順司

5. 内 容

定刻となり、事務局が開会を宣し、江差商工会事務局長が開会挨拶を行った後、議事に入る。

I. 令和3年度事業報告について

事務局は、本事業の概要及び毎年度、認定計画の実施状況を国へ報告すること及び経営発達支援事業の評価・見直しを行う仕組みとして本委員会によりPDCAを機能させていくことを確認した。

令和3年度において、経営発達支援事業を推進していく為に実施した実施内容は以下のとおり。

(1) 地域の経済動向調査に関すること

①地域の小規模事業者の経営実態調査の実施

江差町内事業者を対象に地域経済動向アンケート調査を1回実施したほか、30社を対象に経営実態ヒアリング調査を2回実施した。調査結果については、巡回訪問時での情報提供や商工会ホームページに掲載し、情報の提供を行った。

◇目標：経営実態調査の公表回数：1回 ◆実績：1回

検証結果：巡回訪問時やホームページ等において、情報提供を行ったことで、地域等の経済動向について、理解して頂くことができたと考える。また、職員においては、経営分析等における外部環境等の把握に活用した。今後も引き続き最新の情報を提供していきたい。

②地域の経済動向分析の実施

小規模事業者を取り巻く内部・外部の経営環境を分析するため「地域経済分析システム（RESAS）」を活用し、地域の経済動向分析を行った。分析結果を取りまとめて、巡回訪問時やホームページ等において、事業者に対し情報提供を行った。

◇目標：地域経済動向分析の公表回数：1回 ◆実績：1回

検証結果：地域における生産、分配、支出の流れや影響度を分析し、経営判断の基礎資料として情報の提供を行った。
今後も事業者にとって有益な情報を提供することや、支援企業の事業計画策定等に活用していきたい。

③情報交換会の開催による情報収集

地域金融機関や会計事務所との定期的な情報交換会を実施することで、地域の経済・消費動向等を把握し、連携機関相互の業務の円滑化に結びつけことを目標に情報交換会を実施した。

◇目標：2回 ◆実績：1回

検証結果：コロナ禍の影響により1回の開催となったが、情報交換会を開催したことで、域内の景気動向等について情報を共有し、経営発達支援事業の円滑な取組に向けた話し合いを行うことができた。

今後も状況に応じながら、定期的な情報交換会を開催していきたい。

(2) 需要動向調査に関すること

①展示会でのアンケート調査

経営分析・事業計画を策定した事業者1社が、販路拡大を目的に北海道商工会連合会が主催する「北の味覚、再発見!!」に出展し、自社商品のPRと来場者（バイヤー等）へアンケート調査を実施した。

◇目標：調査2社 ◆実績：調査1社

検証結果：新型コロナウイルス感染拡大の影響により、参加は1社であったが、アンケート調査結果を分析し、出展者へフィードバックしたことで、事業計画のブラッシュアップに繋げることができた。

②顧客満足度向上のための個店調査

来店客に対し、自店の商品・サービス等のアンケート調査を行うことにより経営状況を把握することや、調査内容の分析結果を事業者へフィードバックすることを目的に実施した。

◇目標：調査2社 ◆実績：調査2社

検証結果：来店者の属性や、来店頻度、来店理由、満足度等に係る回答が得られた。データの分析結果を事業者にフィードバックしたことで、事業計画の精度が上がった。

今後も事業者にとって有益な情報を整理・分析した上で

フィードバックし、事業計画の策定や見直し等に活用することで支援事業者の経営力向上に繋げていきたい。

(3) 経営状況の分析に関すること

①財務分析・非財務分析の実施

支援重要度の高い事業者等を選定し、ローカルベンチマークを活用しながら、専門家と連携した経営分析支援を行った。

◇目標：15件 ◆実績：15社

検証結果：ローカルベンチマークの活用により、統一したかたちで企業の経営状況等を把握することができた。分析結果は、支援事業者にフィードバックし、事業計画策定支援に活用したほか、職員間で共有することにより、円滑な企業支援に結びつけることができた。今後も分析ツールを活用し、効果的な事業者支援へと繋げていきたい。

(4) 事業計画策定支援に関すること

①セミナー開催

コロナ禍の厳しい経営環境を乗り切るため、事業者の事業収益確保に繋げるための事業計画策定セミナーを開催した。

◇目標：1回 ◆実績：1回

検証結果：参加者からは、経営分析の手法や事業計画策定の必要性などについて、知ることができたなどの声が聞かれた。また、各種補助金等の申請にあたり、事業計画の重要性について理解を得られたと感じている。今後も事業計画策定の意義や重要性について理解が得られるよう継続したかたちでセミナーを開催していきたい。

②事業計画策定

ヒアリングやローカルベンチマークを活用した経営分析資料等により、専門家と連携した事業計画策定支援を行った。

◇目標：15件 ◆実績：15件

検証結果：専門家と連携した支援により、自社の現状把握と経営改善や新たな事業展開に向けた明確な計画立てができたと感じている。今後もより効果的な支援を行っていただけるよう支援内容の質の向上を図っていきたい。

③創業計画策定

専門家と連携した新規開業に係る支援を実施し、事業者の現状等を確認した上で事業計画策定支援を行った。

◇目標：2件 ◆実績：2件

検証結果：専門家と連携したことで新規開業者に対して事業を軌道に乗せるための実効性の高い助言等を行うことができた。今後も行政や支援機関等と連携を図りながら創業希

望者の掘り起こしを図りながら、事業者支援に取り組みたい。

④事業承継計画策定

専門家と連携した事業承継に係る支援を実施し、事業者の現状等を確認した上で事業承継計画策定支援を行った。

◇目標：1件 ◆実績：1件

検証結果：専門家と連携したことで円滑な事業承継の取組に向けた助言等を行うことができた。今後も行政や支援機関等と連携を図りながら、事業承継予定者や廃業予定者等の把握に努めて、事業承継支援を継続していきたい。

(5) 事業計画策定後の実施支援に関すること

①通常の事業計画策定支援先へのフォローアップ

通常の事業計画策定支援先15件に対し、巡回訪問及び窓口支援により事業計画策定後のフォローアップを行った。

【目標】

◇フォローアップ件数：15件 ◆実績：15件

◇フォローアップ頻度：90回 ◆実績：107回

◇売上増加事業者数：5件 ◆実績：8件

◇売上増加率3%向上事業者数：5件 ◆実績：8件

検証結果：専門家と連携しながら定期的なフォローアップを行ったことで、事業計画策定後の前年同月比の売上高と売上増加率3%向上した事業者が8件あったほか、事業者との信頼関係を円滑に構築することができた。今後も専門家派遣制度等を活用しながら、きめ細やかな企業支援に取り組みたい。

②創業・事業承継計画策定支援先へのフォローアップ

新規開業・事業承継計画策定支援先3件に対し、巡回訪問及び窓口支援により事業計画策定後のフォローアップを行った。

【目標】

◇フォローアップ件数：3件 ◆実績：3件

◇フォローアップ頻度：18回 ◆実績：18回

検証結果：専門家と連携しながら定期的なフォローアップを行ったことで、効果的な伴走型支援へと繋げることができたほか、事業者との信頼関係を円滑に構築することができた。今後も専門家派遣制度等を活用しながら、きめ細やかな企業支援に取り組みたい。

(6) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

① 商談会・展示会

事業計画策定支援先で販路拡大に取り組む事業者を選定し、「北の味覚、再発見！！」商工会地域特産品展示・商談会に出展した。新型コロナウイルス感染拡大の影響により、北海道産品取引商談会は中止となり、「北の味覚、再発見！！」についても出展は1社に留まった。

【目標】

◇出展件数：2件 ◆実績：1件

◇成約件数：2件 ◆実績：2回

検証結果：展示・商談会「北の味覚、再発見！！」の出展では、商談成立2件と取引に繋げることができた。また、積極的な商品のPRやアンケート調査を実施したことで、バイヤー等からの助言を頂くなど取扱商品のブラッシュアップに繋がる良い機会となったほか、専門家から展示ディスプレイについて現地指導を受けたことで、次回以降の出展の参考となるなど今後の事業活動に期待が持てる出展となった。

② IT活用セミナー

全国商工会連合会が提供する「グーペ」等を活用して自社のホームページを作成し、取扱商品、サービス内容等について域内外へ積極的にPRすることで新たな需要開拓の機会の創出する予定であったが、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、セミナーの開催を見送った。

【目標】

◇セミナー開催：1回 ◆実績：0回

◇IT活用支援者数：2件 ◆実績：0件

◇売上増加率2%：2件 ◆実績：0件

検証結果：セミナーについては開催を見送り、グーペ等のサービス内容について個別対応にて説明等を行った。今後はIT活用により成果が得られる事業者を選定し、ツール等の紹介を行いながら販路開拓に結び付けるための継続した支援を行って行きたい。

③ 共同広告事業

新型コロナウイルス感染拡大の影響が大きい飲食業を中心とした54社の共同による広告媒体を作成し、周知を行った。広告媒体については、自社の基本情報や取扱商品・サービス内容等記載し、近隣町へ新聞チラシ折込を行ったほか、デジタルチラシとして江差町が運営するポータルサイト等に掲載した。

【目標】

◇実施回数：1回 ◆実績：1回

◇売上増加率：3% ◆実績：3%

検証結果：江差町による「飲食店応援券」発行事業と連動したかた

ちで、共同広告による需要開拓支援を行ったことで、消費者に対してサービス内容等の紹介による各店舗の再認識と江差町内及び近隣町からの来店促進等により売上貢献の一役を担ったと感じている。今後も事業者にとって相乗効果が得られる需要喚起等を行うことで、当町の地域活性化に繋げていきたい。

(7) A. 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
B. 地域経済の活性化に資する取組

経営発達支援事業の内容報告に併せて、上記A・Bの取組内容についても別紙資料に基づき説明を行った。

II. 令和4年度の経営発達支援事業について

事務局より、第2期経営発達支援計画事業について資料に基づき説明し、次年度以降の取組について確認を行った。

III. 事業の評価・見直し結果の内容について

各項目で自己評価に基づき事業の具体的内容等について説明した結果、外部有識者からは次のとおり意見が出された。

・コロナ禍の中、自己評価以上の取組を行っている項目も見受けられ、取組内容は、域内小規模事業者にとって有効なものとなっていることから、今後も継続したかたちで経営発達支援事業に取り組むよう意見があった。

その他意見等はなく、今後も行政及び支援機関等と連携を図りながら伴走型補助事業等を有効活用し、本事業を推進していくことの確認を行った。

以上をもって全ての案件について終了したので、田中事務局長の挨拶により、閉会を宣した。