

## 令和4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5年3月23日(木) 10時30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(株) 専務取締役 三上 修吾  
江差観光コンベンション協会 会長 西海谷 望  
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 羽原 法昭  
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4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4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30社を対象に経営実態ヒアリング調査(定点調査)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：2回

検証結果：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。

今後も定期的に情報交換会を開催し、地域内の企業情報や景気動向等について可能な範囲で情報共有することで、企業支援に活かしていきたい。

## (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

新型コロナウイルス感染症の影響等により展示会への出展者はいなかったことから、展示会でのアンケート調査は実施しなかった。

◇目標：2社 ◆実績：0社

検証結果：経営環境の変化に柔軟に対応できる出展事業者の掘り起こしを行いながら、域内外へ売場を目指すための効果的な販路開拓支援に繋げていきたい。

### 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、各種補助金申請等に対応した事業計画策定セミナーを開催したことで、事業計画策定の意義や重要性について理解が得られたと感じている。今後も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き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：77回  
◇売上増加事業者数：5件           ◆実績：10件  
◇売上増加率3%向上事業者数：5件◆実績：9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9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：14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

新型コロナウイルス感染症等の影響により、展示会等への出展者はいなかったため、商談会・展示会への出展はなかった。

#### 【目標】

◇出展件数：2件           ◆実績：0件

◇成約件数：2件           ◆実績：0回

検証結果：出展事業者の掘り起こしを行いながら、専門家や支援機関等と連携したかたちで、域内外へ売場を目指すための効果的な販路開拓支援を行っていききたい。

### ② I T活用セミナー

SNS等を活用して自社の取扱商品、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ためのセミナーを開催した。

#### 【目標】

◇セミナー開催：1回           ◆実績：1回

◇I T活用支援者数：2件           ◆実績：2件

◇売上増加率2%：2件           ◆実績：1件

検証結果：SNS活用セミナーを開催したことで、販路開拓・拡大に向けて顧客との関係強化等に繋げながら売上増加に結びつけるための取組をはじめた事業者も見られた。今後もI T活用に係るツール等の紹介を行いながら事業者の売上増加に繋がる継続的な支援を行っていききたい。

### 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（喫茶・レストラン・食堂等）を中心とした小規模事業者26社の共同による飲食店ガイドブックを作成し、周知を行った。広告媒体については、自社の基本情報や魅力あるメニュー内容等を掲載し、当町及び近隣町へ新聞折込を行ったほか、デジタルガイドブックとして江差町が運営するポータルサイト等へ掲載した。

#### 【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：共同広告事業として消費者に対して各個店の魅力あるメニューやサービス内容等を紹介したことで、江差町内及び近隣町からの来店促進に繋がり、売上貢献の一役を担うことができた。次年度は、居酒屋・スナック・バーなどを中心とした町内飲食店ガイドブックの作成を行いたいと考えている。今後も事業者にとって相乗効果があり効果的に需要喚起等を図ることができる取組を行うことで、江差町の地域活性化に繋げていききたい。

(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説明を行った。

II. 令和5年度の経営発達支援事業について

事務局より、次年度の経営発達支援事業について説明し、取組内容等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。

西海谷委員よりフォローアップの内容について意見が出され、事業計画策定後の課題解決等について、しっかりと課題解決に向けてどのように改善されているかを追跡できるようフォローアップできるとより良い取り組みになる。

また、課題解決に向けては、より具体的な専門家を派遣するなどの対応を行うことで、きめ細かな伴走型支援に繋がり、本事業が実りあるものとなることから、引き続き、事業を推進して頂きたいとの意見が出された。

南出委員より事業計画策定事業者のアンケート結果から、専門家派遣による相談事業及び事業計画策定の取り組みについて、ほとんどの企業から経営の問題点や心配事が伝わり、的確なアドバイスを貰うことができた等の回答であったことから、引き続き、本事業を推進していくことで事業効果を高めて頂きたいとの意見が出された。

また、共同広告事業について、周知等の時期を見計らいながら飲食店ガイドブックを作成し、広く周知したことで域内の消費者に対し、効果的に需要喚起を図ることができたなどの意見が出された。

三上委員長より顧客満足度向上に係る個店調査結果について質問があり、事務局より具体的な内容について回答を行った。

また本事業の取組内容は、域内の小規模事業者にとって有効であることから、引き続き、経営発達支援事業を推進していくことで事業効果を高めて頂きたいとの意見が出された。

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、羽原事務局長の挨拶により、閉会を宣した。