

令和元年度経営発達支援計画事業評価表

I 経営発達支援計画の内容

1. 地域経済動向調査に関すること【指針③】

- (1) 観光客入込数による調査分析とホームページ等による情報発信
- (2) 業種毎部会での問題・課題収集と整理
- (3) 金融機関、税理士との懇談による情報収集
- (4) LOBO調査結果を四半期に1度商工会議所会報で情報発信
- (5) 市日と市日以外の歩行者通行量調査
- (6) 台風被災事業者の年1回巡回ヒアリング調査

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

（目標と実績）

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
久慈市を訪れる観光客数データを分析し新たな販売戦略・サービス提供の基礎資料として提供、また情報発信していく。	観光客入込数による調査分析	年1回	D	年3回	B	四半期 毎1回	年3回	B	B	久慈市より市内観光施設入込客数を取得し、分析しコメントを加え結果について会報とホームページで公表。 ☞商工くじ6月、9月、12月号に掲載	継続し久慈市の観光情報、他の参考にできる情報の収集分析の上、小規模事業者の事業活動につながる情報提供していく。
	II ホームページ等による情報発信	年1回	D	年3回	B	四半期 毎1回	年3回	B	B		
商工会議所部会で小規模事業者の現状問題・課題を整理し、経営指導員等職員で共有し、支援方針を明確にする。	業種（5業種）毎による情報交換回数	40回	A	40回	A	25回	58回	A	A	商業16回、サービス13回、観光12回、建設9回、工業運輸8回	小規模事業者ニーズを把握する観点で開催。今後も同様のスタンスに立ち、併せて抱える問題・課題を捉える機会、情報収集の機会として取り組んでいく。
小規模事業者の販路開拓等制約になる経営課題等現状収集する。	地元金融機関との情報交換回数	4回	A	年2回	A	2回	2回	A	A	12/17 久慈市・金融機関との懇談会「地方創生について」 3/23 金融機関等連携会議「コロナウイルス感染拡大への対応について」	経営計画等作成支援の案件と創業、新分野進出企業の情報収集、加えて事業承継情報等を共有するため開催。日本政策金融公庫との協調融資実績も得られ、企業の成長性に寄与できる連携性をとることが出来た。保証協会と連携し条件変更に係る経営改善計画作成支援にあたった。今後も連携を図り、小規模事業者の問題・課題解消に努めていく。
	税理士との定期情報交換回数	5回	A	年5回	A	4回	4回	A	A	4/18 第1回税務援助協議会 6/25 第1回小企業者記帳指導協議会 12/16 第2回税務援助協議会 1/22 第2回小企業者記帳指導協議会	税務関係団体との協議会、懇談会では小規模事業者の景況状況、取り巻く環境変化について情報収集する機会として臨んだ。今後も同様のスタンスで臨んでいく。
業況、売上、採算等直面する経営課題について調査し、結果については各業種の景気・景況感を毎月1回会報に記事として掲載するなど情報発信に努める。	LOBO調査実施回数	12回	A	12回	A	12回	12回	A	A	8事業所を対象に調査実施。結果については「日商LOBO調査結果」を当所ホームページで公表。 ☞年12回掲載	回収率9割強となった。結果を公表することで、業界動向、取巻く環境変化を察知してもらうため、今後も継続して取り組んでいく。
	II ホームページ等による情報発信	12回	A	12回	A	12回	12回	A	A		
通行量を継続比較・検討し市日が与える影響と効果等を図る基礎資料とする。	市日と市日以外の歩行者通行量調査回数	年1回	A	1回	A	1回	1回	A	A	市シルバー人材センターの協力を得10/15、20、23、11/3の4日間実施。	駅前公共施設完成でこれまでの動きと変わると思われることから、消費者導線の変化、商店街に与える影響を把握するためにも、今後も定点観測を続けていく。

被災事業所への具体的支援策を調査し経営指導員等が各々の確に支援できるよう情報の共有化を図る。	台風10号被災事業所復旧復興状況調査	年1回	A	12回	A	1回	4回	A	A	台風10号の復旧は概ね完了したことから、被災事業者の状況を確認する意味を兼ね、事業消費税軽減税率対応状況調査、承継診断調査、台風19号災害に係る全職員による被害実態調査時に営業状況等ヒアリングを行った。	復旧は概ね完了したが、追跡動向調査を兼ね、全職員が小規模事業者宅を訪問することで、小規模事業者の悩み・課題を早期に捉え、早期対処することを目的に、今後も継続して取り組んでいく。
--	--------------------	-----	---	-----	---	----	----	---	---	---	--

台風10号被災事業所復旧復興状況調査

被害から3年経過し復旧については概ね完了したことから、台風10号被害復旧に限定せず小規模事業者等を対象に各種調査をする中で、追跡動向調査を兼ね訪問、電話等で経営上の悩み・課題について聞き取り調査を行った。

(1) 総務省統一QR「JPQR」普及推進」及び消費税増税対策取組状況調査

期間：令和元年7月22日～8月31日

目的：小規模事業者等の経営状況と課題を把握し、併せて10月1日からの消費税率引き上げと軽減税率制度導入への対応喚起と記帳の仕方、併せてキャッシュレス・消費者還元事業について具体的な対応を検討した貰うことを目的に行う。併せて台風10号被災事業所の経営状況等を確認することを目的に行う。

調査項目等：消費増税に対する具体的な準備状況、レジ補助金の対応について、キャッシュレス・消費者還元事業への取組の有無について、会員事業所が抱えている問題。

実施方法：全職員が会費集金担当地区事業所を訪問し、施策パンフ等資料配布とヒアリングシートにより注意喚起する。

回答：小規模事業者等 353件

(2) 事業承継診断調査

期間：令和元年9月1日～9月17日

目的：小規模事業者等の円滑な事業承継を進めるため、後継者の有無や準備状況を把握し、事業承継診断を行うことで注意喚起することを目的に行う。

調査項目等：後継者候補の有無、経営者教育・引継ぎ準備の有無、相談する機関の有無、相談したい課題・問題

回答：小規模事業者等 12件

(3) 台風19号被災事業確認調査

期間：令和元年10月13日～10月18日

目的：台風19号による被害状況と被災事業者が求める具体的な支援策を収集するために行う。

調査項目等：被害の状況、想定被害額、被害内容

実施方法：全職員が会費集金担当地区事業所を訪問し、被害状況、要望意見を収集した。

回答：小規模事業者等 290件

(4) 新型コロナウイルス感染症に伴う事業者への影響に係る緊急調査

期間：令和2年3月16日～2月23日

目的：新型コロナウイルス感染症の影響がもたらす小規模事業者等の状況を把握し、今後の支援策について検討するために行う。

調査項目等：新型コロナウイルス感染拡大による経営への影響、前年同月比の売上、今後の売上見込み、国・県に対する支援策要望、感染に対する対策、小中学校休校による従業員への影響

実施方法：3月会報折込による依頼とFAX等による回収

回答：小規模事業者等 166件（※令和2年3月31日現在）

2. 経営状況の分析に関すること【指針1】

- (1) 5年間に渡る小規模事業者の計画的な実訪
- (2) ヒアリング項目の書式化による経営分析活用
- (3) 小規模事業者の分類による個者に応じた支援実施
- (4) 経営分析や資金繰り支援表作成支援など経営支援満足度向上を目指す。

(目標と実績)

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
技術・強み等をヒアリング調査し5年間で全小規模事業者を実訪し事業者との接点強化と経営分析実績件数を高めていく。	巡回企業数 (経営指導員4名)	405 事業所	A	409 事業所	A	400 事業所	406 事業所	A	A	本年度についても計画的巡回より支援要望に応える機会が多かった。	支援依頼に応じた巡回指導に回った感が否めず、計画的な巡回が出来なかった。今後は支援依頼者の事後指導、計画的な巡回が出来るような体制づくりに取り組んでいく。経営分析能力を高めるため、職員全員が記帳代行先の経営分析に取り組んだ。今後も継続して取り組み、得られた分析結果を指導に活かしていく。
	記帳代行利用事業所数	36件	A	34件	C	50件	34件	C	C	創業相談、確定申告期に利用勧奨するが、数値管理を自分で行いたい者が多く、代行獲得につながらなかったが、自計希望を望む者が増えたことから巡回による記帳指導も行った。確定申告期には記帳代行先以外に106件の指導を行った。	
	経営状況分析事業所数	74件	A	81件	A	40件	71件	A	A	記帳代行先、マル経融資先、経営力向上計画作成者を対象に分析を行い現状把握、課題認識させることを重点に指導した。 ☞記帳代行 34件、マル経申請先 35件、先端設備導入計画申請2件 ☞他記帳代行以外の確定申告指導では106件の指導をした。	

3. 事業計画策定支援に関すること 【指針②】

(1) 事業計画作成啓蒙と掘り起し

- ・事業計画等策定セミナー 年2回開催
- ・経営力強化セミナー 年1回開催
- ・次世代経営者育成塾 年6回開催
- ・支援ツール紹介 巡回指導、窓口相談時活用

(2) 個々の事業者の課題や支援の優先順位を勘案した事業計画作成支援

- ・東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧、復興計画作成支援
- ・販売促進、販路拡大計画作成支援
- ・新商品開発、新事業展開計画作成支援
- ・経営改善、経営安定化計画作成支援
- ・事業承継計画、第2創業計画策定支援
- ・創業計画策定支援

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手

（目標と実績）

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
事業計画の重要性を啓蒙していく。	計画作成セミナーの開催	2回	A	2回	A	2回	4回	A	A	9/25建設業の生き残りセミナー 従来の建設業の着眼点を変え、新商品の開発、すき間産業での販路拡大を考える視点で研修した。 7/18創業フォローアップセミナー 創業間もない者に事業の方向性を確認しながら活動するための事業計画の必要性を考える研修をした。 1/24 経営計画作成セミナー 基礎的経営計画書作成演習することで計画書とは何か、併せて事業の成功のためにディスカッションスタイルで研修した。 2/20BCPセミナー 災害から学ぶ事業継続計画歳暮の必要性について研修した。	経営計画作成の必要性、作成に効果的な補助金・助成金について学習した。持続的営業活動のためにも計画の必要性を唱え、継続して取り組んでいく。
経営力強化をテーマに毎回参加しなくても習得できるオムニバスのカリキュラムで経営者の知識・技術習得を図っていく。	次世代経営者育成塾の開催	6回	A	6回	A	6回	6回	A	A	7/29 高収益を上げるビジネスの仕組みづくり 8/28販売力を強化する営業の仕組化 9/25建設業の生き残りセミナー 11/12事業承継制度説明会 11/19販路拡大に向けたホームページ・SNS活用セミナー	各種テーマを設定し集客に努めたが、参加にばらつきが出た。今後はあらゆる業種からリサーチし、魅力を感じる企画内容を検討し開催する。
事業計画作成件数											
被災事業所の事業計画を作成し売上確保と生業の再生等を戦略的に実施できるようにする。	内訳 1) 東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧・復興計画	53件	A	3件	D	60件	15件	D	D	実績件数の減少は震災・台風復旧が概ね完了したことによる。台風10号・震災被災者での継続支援では資金繰り改善と金融機関条件変更の依頼により専門家指導と共に改善計画作成支援した。加えて、新たに台風19号災害からの復旧・復興計画作成に支援した。 10号関連2件、19号関連13件	東日本大震災、台風10号災害復旧は概ね完了したが、台風19号災害、新型コロナウイルス感染症拡大による影響など、経営には予断は許されない。今後も各々相談者に寄り添った支援をしていく。

販路促進展開や新たな顧客・販売チャネル開拓により売上や利益確保を目指していく。	2) 販売促進・販路拡大計画	12件	C	17件	B	20件	32件	A	A	持続化補助金(30補正) 12件 持続化補助金(台風19号型) 3件 さんりく未来創造塾 1件 東北復興水産加工品展示商談会商品開発 6件 うまいもんマルシェ参加4件 Feel NIPPON参加4件	補助金等を活用し販路拡大を目指す者の経営計画書作成支援を行った。今後も売上増を目指す者を積極的に支援していく
アイデア発想、製品化、商品化、事業化までの事業計画として整理し実現に向け支援する。	3) 新商品開発・新事業展開計画	7件	A	14件	A	5件	9件	A	A	経営革新計画 2件 さんりく未来創造塾 1件 東北復興水産加工品展示商談会商品開発 6件	
資金繰り支援を主に改善計画、倒産防止のための事業再生計画も念頭に支援していく。	4) 経営改善・経営安定化計画	30件	A	33件	A	5件	40件	A	A	マル経資金利用者 35件 経営改善計画 2件 先端設備導入計画 2件 復興庁専門家派遣集中支援1件	資金繰り改善、運営改善のための改善計画書作成支援を行った。経営改善計画作成では専門家の知見を得た指導も必要なことから、今後も各機関と連携し、支援者の課題解決に取り組んでいく。
戦略的経営を考える機会を創出し、計画的・円滑な事業承継を支援する。	5) 事業承継計画・第2創業計画	3件	C	6件	A	5件	6件	A	A	事業引継ぎ支援センター活用 3件 持続化補助金(30補正) 3件	2か月毎に開催する相談会への参加勧奨を中心に支援した。今後は意向調査で得た支援希望者を優先的に支援を行っていく。
初期段階支援や創業計画作成だけでなく、創業後のフォローまでも対象にした中長期的な事業計画作成を支援する。	6) 創業計画	7件	A	8件	A	5件	6件	A	A	日本公庫融資創業計画 3件 さんりくなりわい創業計画 2件 ふるさと創造基金創業計画 1件	補助金を活用した創業者支援計画を主に支援した。創業支援メニューについては久慈市と連携し市内全戸に周知を図った。今後も同様に取り組んでいく。
計画作成段階だけでなく計画実現に向けて定期的に訪問することで課題解決を支援する。	7) 計画作成後のフォロー頻度	随時実施	A	随時 146回	A	4半期 毎1回	随時 123回	A	A	さんりくチャレンジ過年度採択者3件 さんりくなりわい補助金採択者1件 持続化補助金採択者(30補正) 11件 持続化補助金(台風19号型) 3件 マル経資金利用者 34件 公庫創業融資申請者 3件	補助金採択後の精算指導に多くの時間を割き、営業状況確認の時間が取れていない感があった。創業から3年の感は資金繰り等の問題が発生することから、定期的な訪問に努めるよう取り組んでいく。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(1) 事業計画進捗状況の評価するためのカルテ整備

(2) 事業計画達成のための支援

- ・東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧、復興計画を作成した事業者支援
- ・販売促進、新販路拡大計画並びに新商品開発、経営革新計画を作成した事業者への支援
- ・経営改善、経営安定化計画並びに事業承継、第2創業計画を作成した事業者支援
- ・創業計画を作成した事業者への支援
- ・セミナー、勉強会の実施

【評価】A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手

（目標と実績）

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
計画作成者の進捗状況と計画実現支援のため4半期に1回以上の戦略的巡回するほか、必要に応じ専門家と連携し支援する。	1) 東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧・復興計画を作成した事業者の支援	53事業所 501回	A	53事業所 2回	D	60事業所 ×4回＝ 240回	36事業所 149回	D	D	※東日本大震災・台風10号被害とも復旧が完了した感があり、各種調査、巡回の機会に震災・台風10号被災者を含む経営状況と課題を聞き取りした。 消費税軽減税率対応調査、事業承継診断、台風19号被災状況調査を通じて実施。	追跡調査の観点から、会員訪問強化月間や会報配布等、計画的巡回の機会を設け、経営指導員を中心に悩み・課題解決にあたる。
	2) 販売促進・販路拡大計画を作成した事業者の支援	5事業所 74回	A	97回	A	20事業所 ×4回 ＝80回	108回	A	A	持続化補助金（30補正）13件 持続化補助金（台風19号型）3件 さんりく未来創造塾 1件 販路拡大計画 1件 復興庁専門家派遣集中支援1件	個別案件毎に専門家派遣を入れる他、経営指導員が伴走支援した。今後も同様の支援を行っていく。
	3) 新商品開発・経営革新計画を作成した事業者の支援	5事業所 ＝18回	A	21回	A	5事業所 ×4回 ＝20回	41回	A	A	経営革新計画作成 2件 うまいもんマルシェ出店 4件 Feel Nippon出店 4件 復興庁専門家派遣集中支援 1件	参画事業者を中心としたワークショップや日商主催展示会に参加し商品開発意見を抽出し経営指導員が支援した。経営革新計画承認では専門家を交え伴走した。今後も同様の支援を行っていく。
	4) 経営改善・経営安定化計画	32事業所 38回	A	145回	A	5事業所 ×4回 ＝20回	37事業所 128回	A	A	マル経資金利用者35件 先端設備導入計画 2件	マル経資金利用者と経営力向上計画、経営改善計画申請者を支援した。小規模事業者の課家々改善に効果の大きいマル経資金を積極的に斡旋していく。
	5) 事業承継・第2創業計画を作成した事業者の支援	3事業所 10回	C	16回	B	5事業所 ×4回 ＝20回	6事業所 34回	A	A	事業引継ぎ支援センター活用3件 持続化補助金（30補正）3件 ※掘り起しを主眼に年6回の引継ぎ支援相談会周知、円滑な承継を目指した説明会、金融機関と連携した情報周知に努めた。	事業引継ぎ支援センター相談会を活用支援した。今後も必要性に応じ専門家支援をいれ対応していく。
	6) 創業計画を作成した事業者の支援	7事業所 59回	A	62回	A	5事業所 ×4回 ＝20回	9事業所 54回	A	A	保証協会専門家派遣 1件 さんりくチャレンジ起業 3件 さんりくなりわい創出支援1件 日本公庫創業計画 3件	補助金活用した経営計画作成、公庫創業計画作成支援を主に支援した。今後も久慈市創業支援事業を活用し、創業を志す者を支援していく。

7) 経営基礎・技術向上のための各種セミナー・勉強会開催回数	32回	A	36回	A	30回	38回	A	A	簿記講習会25回 消費税軽減税率対策セミナー6回 創業セミナー1回 部会セミナー6回	簿記講座、消費税軽減税率対策セミナー等を活用し開催した。テーマ設定については商工会議所部会からの要望を取り入れ、今後も開催していく。
8) 1回あたりのセミナー参加者数 (事業計画作成者を除く)	16.5人	B	17.9人	B	30人	18.6人	C	C	上記7) から算出 ※テーマ設定、開催時期、集客方法に問題があったこともあり、参加人員目標数を達成できなかった。	簿記講座、消費税軽減税率対策セミナー等を活用し開催した。テーマ設定については商工会議所部会からの要望を取り入れ、今後も開催していく。
9) 次世代経営者・後継者育成塾開催回数	6回	A	6回	A	6回	6回	A	A	本年度テーマ ①高収益を上げるビジネスの仕組みづくり ②販売力を強化する営業の仕組み化 ③建設業の生き残りセミナー ④事業承継セミナー ⑤販路拡大に向けたホームページ・SNS有効活用 ⑥結果につながるコーチングとは	売上増、販路拡大につながる手法、誰でも参加できるオムニバス形式のテーマ設定が問題か、セミナー参加者数にばらつきがあった。回数設定についても小規模事業者の声を反映させた設定をする。特に受講者のフォローアップを強化し、売上実績増と、販路拡大実績増の結果が得られるものにしていく。

5. 需要動向に関すること 【指針②】

- (1) 観光客入込情報の提供
- (2) 他地域から流入する消費者の要望調査
- (3) バイヤーや商品卸先への聞き取り調査

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手

（目標と実績）

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
地域消費者や観光客目線、「買い手のニーズ」「消費者ニーズ」で標品開発、販売方法、サービス提供を考える機会を創出する。	需要情報提供頻度と需要調査結果の提供事業者数	随時 22事業所 96回	A	随時 245回	A	2回× 20事業者 =40回	随時 38事業所 240回	A	A	東北水産加工品展示商談会、各種物産展・出店情報提供	販路拡大と新たな販売機会創出につながる情報提供は有効と思われることから、関係機関と連携し展示会・商談会情報をタイムリーに発信する。
	観光客入込情報提供頻度と提供事業者数	1回	C	3回	A	2回× 20事業者 =40回	3回	A	A	市内観光施設への月ごとの入込客実績数値を会議所会報に掲載、併せてホームページで公表	前年度実績についてホームページと会報に掲載した。
	他地域から流入する消費者の要望調査提供頻度と提供事業者数	未実施	E	未実施	E	2回× 20事業者 =40回	未実施	E	E	未実施 ※本項目を達成する事業を当所のみで行うことは難しく、観光協会、久慈市との協力がなければ行うことができない。また得られた情報をどう扱うか出口を見据えた調査設計していく必要がある。	調査方法やどのような調査項目が役立つのか検討し、関係機関と連携し取り組んでいく。
	バイヤーや商品卸先への聞き取り調査提供頻度と提供事業者数	未実施	E	7件	B	10件	14件	A	A	東北水産加工品展示商談会、全国うまいもんマルシェ、feel NIPPONに参加し、来場者に対応しながら消費者の商品に対する感想意見を収集した。 ☞東北水産加工品展示商談会参加6件 うまいもんマルシェ参加4件 Feel NIPPON参加4件	販路拡大、新規取引先開拓のため機会をとらえ、今後も販売実績が得られる場として、やる気のある企業を抽出し取り組んでいく。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 【指針④】

- (1) 「久慈観光みやげ品推奨商品」事業の拡充
- (2) 計画作成した小規模事業者にもマッチした展示会、商談会の情報提供
- (3) 地元新聞やテレビラジオ等マスメディアに情報発信
- (4) ホームページ、SNS等の作成・運用・活用の実務支援

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手

（目標と実績）

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
売上拡大や販路開拓を計画した小規模事業者に対し、新たな需要の開拓や必要とする情報発信を行う支援を実施する。	①久慈市観光みやげ品推奨商品出店者数	22社	B	22社	B	35社	23社	C	C	推奨商品出店者数23件 (推奨商品推奨数34品目) ※元年度新規2事業所増加	新規事業所の拡大、PRを継続して推進するとともに、今年度増刷の土産品マップは、QRコードを活用して推奨事業所の販路拡大の一助とする。
	②Webカタログ掲載件数	未実施	E	未実施 ※効果的なシステムの研究を行う	E	35社	未実施	E	E	未実施 ※インターネットショップを新たに立ち上げることは費用、運営面からも課題が大きいことから、個店で能動的な商品・サービスをアピールするための個店でのSNS活用支援に重きを置いた支援を行った。今後もどのシステムが新たな販売ツールに継がるか研究していく。	WEBカタログについては販路拡大に継がる仕組みづくりが必要なため、システム設計等を研究、慎重に検討していく。
	上記の内のネット通販取引件数	未実施	E	未実施 ※効果的なシステムの研究を行う	E	50件	未実施	E	E		
	展示会出店斡旋件数並びに商談斡旋件数	4社	A	33社	A	8社	19社	A	A	東北水産品加工品展示商談会参加6件 ※延べ商談数44件 うまいもんマルシェ参加4件 ※延べ商談数0件 Feel Nippon参加4件 ※延べ商談数3件 伊達な商談会5件 ※延べ商談数15件⇒1件	販路拡大に取り組む者への積極的支援をするほか、FAX通信やメールリストを活用し、出店勧奨を進めていく。
	上記の商談成立件数	無し	E	3社	C	8社	4件	C	C	東北水産品加工品展示商談会参加6件 ※延べ商談数44件⇒3件(継続23件) うまいもんマルシェ参加4件 ※延べ商談数0件 Feel Nippon参加4件	各種商談会参加事業所のバイヤーに対する対応について、事前、事後を含めた対応方法の仕方を指導していく。
	マスコミへのプレスリリース	随時5回	A	随時2回	C	4半期毎1回	随時5事業所3回	B	B	☞新商品・サービス情報の提供の機会は2社各1回、新たな取り組みとしては3社1グループの取組みをマスコミに提供した。、	話題性の提供、起業への関心を高めるためプレスリリースに繋がる投げ込みを行った。今後についても継続してマスコミへの情報提供をしていく。
	情報化支援企業数	7社	A	12社	A	10社	21社	A	A	持続化補助金を活用しホームページ作成や、facebook等SNS活用取組支援を行った。	能動的販売活動ツールの一つとしてSNS活用を継続して支援していく。

7 地域活性化に資する取組み

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

(1) 地域の賑わい創出と売上増進対策支援
(目標と実績)

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
中心市街地での開業者増と併せて賑わい創出につなげ活性化を図っていく。	空き店舗調査と情報提供	1回	A	1回	A	—	1回	A	A	当所ホームページを使って中心市街地の空き店舗情報を発信。	賃貸可能な物件の詳細が把握できたことから、得られた物件の情報発信手法を検討し、空き店舗活用者増に繋がる事業に取り組んでいく。
	ワゴンセール、ハロウィンパレード等回遊性向上事業実施	1回	A			—				5月～9月 毎週金曜日「べっぴん夜市」を計5回開催。	台風10号被害からの復興発信と、商店街のにぎわいづくりのために取組んだが、いまだに商店会としての参加に対する積極性が感じられないことから、今後も共同意識と自発性が高められるよう意識し、事業に取り組んでいく。
	台風10号被災からの復旧と風評被害を払拭するためのイベント開催	1回	A	22回	A	—	32回	A	A	10月 「まちなかハロウィン2019」を開催。 12月、2月 「べっぴん昼市」を2回開催。	
	消費者とのふれあいイベント開催とお店情報発信事業の実施	12回	A			—				4月～3月 毎月18日「まちなかありがとう市」を12回開催。	

(2) 「あまちゃん」ロケ地にこだわった観光商品づくり支援
(目標と実績)

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年目標	元年実績	元年内部評価	元年委員評価	R元年度概要	今後の取組について
夏場だけでなく通年観光地をめざし、併せて北三陸エリア全体の観光振興と地域活性化のため取り組んでいく。	北三陸地域全体の観光資源の活用	4回	A	4回	A	—	9回	A	A	【特産品販売】 「べっぴん夜市」6回、「鱒ヶ沢肉フェス」「津軽の食と産業まつり」 【新商品展示】 「feelNippon」 以上に参加し商品PR等に努めた。	全国展開プロジェクト事業を通じ5事業所が製作に着手、意醸成と人材育成を行った。今後は販売に重きを置くこと、併せて「こはく人運動」の展開を図っていく。
	体験プログラムを中心としたツアー商品による観光客誘致	未実施	A	未実施	E	—	未実施	E	E	未実施	※具体的な行動に移すため、今後はふるさと体験学習協会等を推進軸に、その他関係機関と連携し取り組んでいく。
	「あまちゃん」を契機としたロケツーリズム推進	6回	A	6回	A	—	6回	A	A	ちびっこあまちゃん隊出演5回 あまちゃん協議会3回 ふるさと甲子園1回	ロケ関係者とのネットワークづくりを行ったほか、ふるさと甲子園、あまちゃんサミットなどに協力し、映画ロケも決定していることから連携した活動をしていく。
	外国人観光客の受入態勢整備	1回	A	1回	A	—	1回	A	A	※これらに加え、観光振興と地域活性化等を研究するため、当所内に「人口減少対策プロジェクトチーム」を設置し検討してきた。観光振興と地域活性化については商工会議所のみでは出来ない課題であることから、久慈市、関係機関と連携した活動に取り組んでいく。	セミナー開催のほか、キャッシュレス対応、観光案内板への外国語表記などに取り組んでいく。
	観光人材の育成	2回	A	2回	A	—	3回	A	A		久慈産琥珀を通じた人材育成に努めた。特産品や観光資源について知見を深めるなど、人材育成に継続して取り組んでいく。

8. 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

(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

- ・(株)日本政策金融公庫との懇談、事業成功事例等の情報交換、制度活用の連携
- ・いわてよろず支援拠点、中小機構東北、金融機関、近隣商工会との定期的情報交換と連携による支援ノウハウの取得
- ・岩手県商工会議所連合会経営指導員研修会で支援ノウハウ等情報交換を図る。

(2) 特定の職員に依存しない支援体制の確立を目指した資質向上策を講じていく。

- ・組織内情報交換会を実施する
- ・内部研修会を定期的で開催し、経営指導に必要な職員のプレゼン能力向上と合わせ、情報共有を図っていく
- ・現場対応能力を養うため専門家派遣指導や経営計画策定指導の際には同行し、指導・助言内容、目利き、情報収集方法を学ぶ。
- ・「販路開拓」「売上増加」「地域資源活用」「創業・経営革新」等伴走型支援に関する研修会に全職員が参加することを目標に機会確保に努める。

(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

- ・事業の実施方法、実施結果について各委員より評価検証をいただくことにより、今後の事業に反映させる。

経営発達支援会議

目的：事業のマネジメントサイクルである（P＝「計画策定」、D＝「事業の実施」、C＝「見直しの検討」）システムを本事業において実践することで、小規模事業者の持続的発展に向けて久慈商工会議所の役割機能の充実を図ることを目的とする。

内容：事業の評価・検証を、必要性、効率性、有効性などの観点から総合的評価をするために事業評価システムを設計し、定量的、定性的に評価をする。

● 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

(株)日本政策金融公庫国民生活事業定例相談、岩手県信用保証協会二戸支所、県内商工会議所と随時、近隣商工会及び商工会連合会との情報交換他

● 経営指導員等の資質向上のための取組み

内部研修 毎週1回職員会議（融資、補助金・助成金制度等の情報共有、会員情報の共有）

職員研修会 毎月1回テーマを設けて経営指導員の指導力レベル向上と経営指導員の成長段階に応じて開催し、一般職員も含め経営指導に欠かせないプレゼン能力の向上と併せ、組織内で経営指導能力向上と情報共有を図っていく。

外部研修 地域の小規模事業者の「販路開拓」、「売上増加」、「地域資源活用」、「創業・経営革新」等の伴走型支援に関する研修会に全職員が参加することを目標に、日本商工会議所や岩手県商工会議所連合会等が開催する研修の機会を確保する。

このことにより、全職員の経営分析能力並びに売上や利益確保をすることを重視した支援能力の向上と、効果的経営支援手法習得に努めた総合的支援能力の向上を図っていく。

● 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、以下の方法により評価・検証を行う。

- ① 中小企業相談所内において経営発達支援計画に基づいて年度における目標を設定した実行計画表(仮)を作成する。[P 計画]
- ② 上記実行計画表に従って事業を実施する。[D 実行]
- ③ 経営発達支援会議を開催し、事業の進捗状況を確認し、課題の抽出、見直しの検討を行う。[C 評価]

第1回経営発達支援会議 令和元年9月3日（火） 於久慈商工会館第一研修室

議事 1 令和元年度経営発達支援計画事業及び伴走型小規模事業者支援推進事業について

④ 上記の検討結果を踏まえて事業を実施する。[A 改善]

⑤ 久慈商工会議所経営発達支援会議により事業の実施状況、成果の評価、見直し提案の提示を会議開催の都度行う。

⑥ 久慈市産業経済部、岩手県信用保証協会（地域金融機関）、外部有識者（税理士、中小企業診断士等の専門家を活用）による事業の実施状況、成果の評価、改善提案を行い、その結果を会頭へ報告する。

⑦ 久慈商工会議所三役（会頭・副会頭・専務理事）において事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提案し承認を受ける。

⑧ 事業の成果、評価、見直しの結果について常議員会並びに議員総会へ報告し、承認を受ける。

⑨ 事業の成果・評価・見直しの結果については当所ホームページ（<http://www.kujicci-iwate.jp/>）に掲載して計画期間中公表する。