

令和5年度

経営発達支援計画 事業評価報告書

期間：令和5年4月1日～令和5年12月31日



広野町「ひろぼー」



檜葉町「ゆず太郎」



富岡町「とみっぴー」



川内村「モリタロウ」

商工会南双葉広域連携協議会

(広野町商工会、檜葉町商工会、富岡町商工会、川内村商工会)

事業評価について

1. 評価の目的

経営発達支援計画に基づき実施した事業に対し、客観的な事業の評価・検証を行い、次年度以降の各事業の見直し等につなげることを目的とする。

2. 評価する事業項目

経営発達支援計画の【Ⅰ. 経営発達支援事業の内容】、【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み】のうち、次の項目ごとに評価する。

【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
2. 需要動向調査に関すること
3. 経営状況の分析に関すること
4. 事業計画策定支援に関すること
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【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み】

1. 経営指導員等の資質向上等に関すること
2. 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

3. 評価の方法

(1) 【Ⅰ. 経営発達支援事業の内容】は次の方法で評価する。

目標数値に対する事業の実績を以下の評価項目（A・B・C・D）で達成度合いを示し、経営発達支援事業検討委員会がその達成度と実施方法等から検証し、評価・見直しする方法で評価する。

なお、「計画値」は年度分を表示し、「実績値」は本委員会の開催時期の関係から、4月～12月までの9ヵ月分を表示しているため、大きく乖離している部分がある。

評価項目（A・B・C・D）

- | | |
|-------------------------------|--------------------|
| A. 目標を達成することができた。 | （目標達成率：100%以上） |
| B. 目標を概ね達成することができた。 | （目標達成率：60%～100%未満） |
| C. 目標を半分程度しか達成できなかった。 | （目標達成率：30%～60%未満） |
| D. 目標を殆ど達成することが出来なかった、または未実施。 | （目標達成率：30%未満） |

(2)【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み】は次の方法で評価する。

評価項目（４・３・２・１）で達成度や達成感を示し、経営発達支援事業検討委員会がその実施内容を検証し、評価・見直しする方法で評価する。

評価項目（４・３・２・１）

- | | |
|--------------|----------------------|
| 4. 良くできた。 | (達成度・達成感：100%) |
| 3. 概ねできた。 | (達成度・達成感：60%～100%未満) |
| 2. 余りできなかった。 | (達成度・達成感：20%～60%未満) |
| 1. できなかった。 | (達成度・達成感：20%未満) |

4. 評価・見直し等の反映

経営発達支援事業検討委員会からの答申を基に、各商工会理事会へ報告し、答申を基に事業の見直しと方向性を決定する。また、事業成果及び評価、見直し結果は各商工会のホームページ等で公表し広く周知する。

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

●計画概要

- (1)国が提供する「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域経済動向分析を行い、年1回公表する。
- (2)福島県商工会連合会が行っている「中小企業景況調査」の未実施の地区を追加し、4半期毎に年4回調査分析を行う。

●実施内容

(1)地域経済動向分析

「RESAS」データが2010年から情報更新されていないため、分析データとして活用できなかった。

(2)中小企業景況調査

- ①実施日 令和5年4月1日から12月31日までの9か月間を3か月ごとに調査を実施した。
- ②調査数 製造業、建設業、小売業、サービス業の4業種を商工会ごとに調査を実施した。調査事業者数は16者、調査件数は48件、公表回数は3回となった。
- ③内容 全国連が実施している景況調査事業で使用している調査票を元に4業種に聞き取り調査を3回実施した。聞き取りした調査票は質問の回答ごと集計を実施した。

●目標値および実績値(令和5年4月～令和5年12月)

	公表方法	R5年度 計画値	R5年度 実績値	達成率
(1)地域経済動向分析 の公表回数	HP掲載 事務所内	1回	0回	0.0%
(2)中小企業景況調査 の公表回数	HP掲載 事務所内	4回	3回	75.0%

●実施結果(自己評価含む)

【製造業】

・第1四半期(令和5年4月～6月)

対前年同期比:すべての事業者で売上額・採算ともに好転もしくは不変だが、原材料仕入単価が上昇した。

対前四半期比:75%の事業者で売上額の減少、業況が悪化した。

・第2四半期（令和5年7月～9月）

対前年同期比：67%の事業者で原材料仕入単価が上昇し続け、採算が悪化した。

対前四半期比：50%の事業者で売上額が減少した。

・第3四半期（令和5年10月～12月）

対前年同期比：67%の事業者で原材料仕入単価が上昇したが、採算は持ち堪えている。

対前四半期比：すべての事業者で売上額が好転・不変だが、25%の事業者で原材料仕入単価上昇により採算が悪化した。

総括 総じて対前年比の売上額は回復基調であるが、原油価格高騰に伴う生産コストの増加が利益を圧迫し、価格転嫁ができずに内部留保で持ち堪えている。「生産活動を行う上で、電気・原材料価格の上昇が重くのしかかっている。商品に価格転嫁したいが、農産物ではなかなかむずかしい状況である。」とのコメントが見受けられた。

【建設業】

・第1四半期（令和5年4月～6月）

対前年同期比：50%の事業者が売上額の減少、すべての事業者で材料仕入単価が上昇し、資金繰り・採算が悪化した。

対前四半期比：すべての事業者で売上額の減少、業況が悪化した。

・第2四半期（令和5年7月～9月）

対前年同期比：すべての事業者で売上額の減少、材料仕入単価が上昇し、採算・業況が悪化した。

対前四半期比：50%の事業者で売上額が増加したが、すべての事業者で資金繰りが悪化した。

・第3四半期（令和5年10月～12月）

対前年同期比：50%の事業者で売上額が減少、材料仕入単価が上昇し、採算・業況が悪化した。

対前四半期比：50%の事業者で売上額が減少したが、すべての事業者で資金繰り・業況は持ち堪えている。

総括 総じて材料価格の上昇、材料の入手難、原油価格高騰に加えて官公需要・民間需要の停滞が継続しており、業況が悪化している。「好転の見通しも公共工事の入札次第のところがあるので難しい。」とのコメントが見受けられた。

【小売業】

・第1四半期（令和5年4月～6月）

対前年同期比：売上額は増加・減少に均等に分かれた、すべての事業者で商品仕入単価が上昇し、採算・業績は悪化した。

対前四半期比：75%の事業者で売上額が減少したが、67%の事業者で業況を持ち堪えている。

・第2四半期（令和5年7月～9月）

対前年同期比：75%の事業者で売上額が増加、すべての事業者で商品仕入単価が増加、50%の事業者で採算・業績が好転した。

対前四半期比：すべての事業者で売上額が増加し、業況が好転または不変と回復基調。

・第3四半期（令和5年10月～12月）

対前年同期比：50%の事業者で売上額が増加、すべての事業者で商品仕入単価が増加、採算・業績は不変。

対前四半期比：75%の事業者で売上額が減少したが、業況は持ち堪えている。

総括 総じて売上は回復基調だが、原油価格高騰に伴うすべての経費・仕入単価の上昇に伴い、営業利益は伸び悩んでいる。「昨年売上実績は毎月超えてはいるものの、光熱費や仕入高の上昇により、営業利益は伸びていない。」とのコメントが見受けられた。

【サービス業】

・第1四半期（令和5年4月～6月）

対前年同期比：25%の事業者で売上額の増加、すべての事業者で仕入単価が上昇、50%の事業者で業績が好転した。

対前四半期比：売上額は増加・不変・減少に均等に分かれた、67%の事業者で業況が好転した。

・第2四半期（令和5年7月～9月）

対前年同期比：50%の事業者で売上額の減少、すべての事業者で仕入単価が上昇、25%の事業者で業績が悪化した。

対前四半期比：売上額は増加・不変・減少に均等に分かれた、25%の事業者で業況が好転した。

・第3四半期（令和5年10月～12月）

対前年同期比：25%の事業者で売上額の減少、75%の事業者で仕入単価が上昇、25%の事業者で業績が悪化した。

対前四半期比：売上額は不変・減少に均等に分かれた、業況は不変・悪化に均等に分かれた。

総括 提供サービスによって売上は増加・不変・減少に分かれた。総じて原油価格高騰に伴うすべての経費・材料等仕入単価の上昇が利益を圧迫している。「コロナ以前の売上実績に戻り、さらに上積みが予想さ

れるものの、光熱費や仕入原価の高騰により、営業利益は売上の伸びほど期待できない。」とのコメントが見受けられた。

いずれの業種も原油価格高騰、物価高騰により営業利益の確保が困難な状況であり、消費者と直に接する小規模事業者は価格転嫁をできずにいる。今後は商品価値の発信力を強化し、顧客離れを起こさずに価格転嫁を行えるように事業者支援をすることが必要である。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)地域経済動向分析の公表回数	1	3	1	3
(2)中小企業景況調査の公表回数	3	5		

●意見要望など

2期連続業況改善の傾向があるが、実際足元は厳しい。下請け製造業や建設業など価格転嫁できない業種もあるので、商工会の支援をお願いしたいとコメントがあった。

2. 需要動向調査に関すること

●計画概要

来店者に対する調査用紙での調査、ホームページやSNSを活用したWEB調査を実施する。調査結果は分析を行った上で支援先にフィードバックし、需要を見据えた新商品開発や新サービス提供を盛り込んだ事業計画策定が出来るよう支援する。

●実施内容

- (1)実施日 令和5年9月～10月
- (2)実施数 飲食業（広野町） 55件
小売業（檜葉町） 52件
飲食業（富岡町） 16件
サービス業（川内村） 60件
- (3)実施方法 聞き取り、および自主記入調査

●目標値および実績値（令和5年4月～令和5年12月）

	R5年度 計画値	R5年度 実績値	達成率
需要動向調査対象事業者数	4者	4者	100.0%

●実施結果（自己評価含む）

各商工会にて選定された調査対象事業者にヒアリングしたうえでアンケート項目を設定し、商工会職員による聞き取り調査及び店舗内でのアンケート用紙設置による自主記入を中心に調査を実施した。

全体的に、地元もしくは近隣地域の中高齢者（30代以上）が平均して月1回～3回程度、店舗を利用する割合が多く、飲食店では食事の味、小売業では食料品の鮮度や質、サービス業では温泉の質などに魅力を感じており、価格やサービス内容についても満足度は比較的高い結果となった。また、その他の意見として、「新たなメニューや品揃えを増やしてほしい。」との声や「サービスが悪い。」との厳しい意見も一部あったが、お客様のありのままの声を調査対象事業者に提供したところ、「商工会職員が調査することで率直な意見を聞き出せた。」「店舗の強みがわかった。」など、今後の店づくりに生かせる気づきを発見できる機会創出が出来た。

今回の調査結果を踏まえて、事業者に対し、今後の事業計画策定等の基礎資料となるよう、お客様の声を取り入れたサービス向上や販路拡大につながる経営支援に力を入れる必要がある。

●評価結果

	A	B	C	D
需要動向調査対象事業者数	6	2		

●意見要望など
特になし

3. 経営状況の分析に関すること

●計画概要

- (1) 会員・非会員を問わず実施している巡回・窓口相談時に、経営課題等の把握や事業計画策定等への活用について経営分析の必要性を訴えながら、対象事業者の掘起こしを行う。また、事業計画策定セミナー等の受講者からも掘起こしを行う。
- (2) 巡回・窓口相談を実施した事業者およびセミナー等受講者から、意欲的で販路拡大の可能性が高い事業者を選定し、経営分析を実施する。

●実施内容

- (1) 経営分析を行う事業者の発掘（巡回・窓口相談による掘起こし）
小規模事業者への巡回訪問や窓口相談の他、セミナー・補助金申請支援・金融相談を通して経営分析が必要な小規模事業者の掘起こしを行った。
- (2) 経営分析の実施
 - ①実施日 令和5年4月～12月、各商工会で随時実施
 - ②分析数 下記実績値の通り
 - ③内 容 掘起こしを行った小規模事業者の決算書、財務状況から、【強み・弱み、SWOT分析】等の定性分析と、【収益性・安全性、財務分析】等の定量分析を実施した。

●目標値および実績値（令和5年4月～令和5年12月）

		R5年度 計画値	R5年度 実績値	達成率
(1)巡回・窓口相談件数		5,500回	3,803回	69.2%
内訳	広野町商工会	1,650回	954回	57.9%
	檜葉町商工会	1,550回	1,432回	92.4%
	富岡町商工会	1,300回	834回	64.2%
	川内村商工会	1,000回	583回	58.3%
(2)経営分析事業者数		15者	17者	113.4%
内訳	広野町商工会	3者	2者	66.7%
	檜葉町商工会	3者	4者	133.4%
	富岡町商工会	6者	7者	116.7%
	川内村商工会	3者	4者	133.4%

※小数点第二位以下切り上げ

●実施結果（自己評価含む）

分析結果を数値で示すことで、事業者の現状認識や経営課題の抽出などを整理することができた。これにより事業者自身に気づきを促すことができたことは一定の成果を得られた。分析状況を踏まえて、事業計画策定を実行する際の基礎資料として活用することができて支援につなげることができた。R5年度の経営分析事業者数が計画より上回ることができた。これはコロナ禍が明けたことや資材や燃料等が高騰していることなど、経営環境が依然として厳しい状況にあるため、経営状況を変えていきたいと思っており、そのためにまずは現状把握のための分析を望む事業者が一定程度いたことが分かった。

しかし、依然としてさらなる分析精度の向上のためには定期的の実施することが必要となるが、初回のみで終わってしまう。

今後は、計画的な巡回等での情報収集の手法を検討しつつ、事業者自身が経営状況の把握や経営課題を明確に認識することが、事業計画策定を通して事業継続につながる最も重要なことであると理解してもらうように支援を続けていく。そのためには、職員のスキルアップが必要であるが、現状は各職員の経験やスキルなどから能力にバラつきがある。経済産業省が作成した「ローカルベンチマーク」等の有効活用や分析結果をデータベース化し、それを職員間で共有を図ることで改善を行い、適切な分析結果や経営課題を事業者に提示できる体制を作り、分析精度の高いものを事業者に提供できるようにする。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)巡回・窓口相談件数	1	7		
(2)経営分析事業者数	7	1		

●意見要望など

檜葉の巡回件数が多い要因は何かと質疑あり。

→経営指導員、経営支援員ともに巡回実績を細かく整理しているため巡回件数が多くなっていると回答する。

4. 事業計画策定支援に関すること

●計画概要

- (1)事業計画策定セミナーのカリキュラムや日程などの工夫により、経営分析を行った事業者の7割程度のセミナー受講を目指す。
- (2)各種補助金等の申請を契機として、事業計画策定を目指す事業者の中から実現性の高いものを選定し、事業計画の策定に繋げる。
- (3)DX推進を図るためセミナーを開催する。
- (4)創業から5年以内の小規模事業者および創業希望者の計画策定支援、後継者や従業員等への円滑な事業承継を促す支援や事業承継計画策定支援を実施する。

●実施内容

(1)事業計画策定セミナーの開催

- ①開催日時 1) 令和5年10月12日(木) 13:30~16:30
2) 令和5年10月27日(金) 13:30~16:30
3) 令和5年11月1日(水) 13:30~16:30
- ②開催場所 富岡町文化交流センター学びの森「第一会議室」
- ③テーマ 事業計画策定セミナー
- ④講師 中小企業診断士 渡辺 進也 氏
- ⑤受講者数 延33名 1) 13名、2) 10名、3) 10名

(2)事業計画策定件数

- ①支援方法 経営指導員等が伴走しながら事業計画策定支援を実施
- ②策定件数 16者

(3)DX推進セミナーの開催

- ①開催日時 令和5年10月4日(水) 13:30~15:30
- ②開催場所 檜葉町コミュニティセンター「大会議室」
- ③テーマ DX推進セミナー
- ④講師 アルパーコンサルティング(株) 代表 古川 忠彦 氏
- ⑤受講者数 11名

(4)創業支援および事業承継支援件数

- ①支援方法 経営指導員等が伴走しながら創業支援および事業承継支援を実施
- ②支援件数 19者

●目標値および実績値（令和5年4月～令和5年12月）

		R5年度 計画値	R5年度 実績値	達成率
(1)事業計画策定セミナーの開催回数		1回	3回	300.0%
(2)事業計画策定事業者数		10者	16者	160.0%
内訳	広野町商工会	2者	2者	100.0%
	檜葉町商工会	2者	4者	200.0%
	富岡町商工会	4者	7者	175.0%
	川内村商工会	2者	3者	150.0%
(3)DX推進セミナーの開催		1回	1回	100.0%
(4)創業支援および事業承継支援事業者数		13者	19者	146.2%
内訳	広野町商工会	3者	2者	66.7%
	檜葉町商工会	3者	2者	66.7%
	富岡町商工会	5者	13者	260.0%
	川内村商工会	2者	2者	100.0%

※小数点第二位以下切り上げ

●実施結果（自己評価含む）

(1)事業計画策定セミナーの開催

小規模事業者の事業背景は、世界情勢の不安定や気候変動による自然災害など経済活動にダメージを受けており、厳しい事業環境の変化に対応していく経営力再構築が喫緊の課題であることから、事業者自らが経営の本質的な課題が認識できるよう、ワークショップ型でのセミナーを開催した。

「南双葉4町村」の全商工会員へDMを発送し、行政の回覧にて町村民へ配布するほかWEBなどによるセミナー開催を周知した。さらに、経営指導員等の巡回により、事業者が日々事業を行っていくうえでの経営分析および経営計画の必要性をアピールしながら受講者を募った。

セミナーの受講者からは、「事業内容を考え直すきっかけができてよかった」、「事業計画の方向性について明確になった」などの意見があり、一步踏み込んだセミナーを開催することができた。

また、受講者への「今後商工会の継続支援が必要か」とのアンケート結果では、9人の回答者のうち4人（44.4%）が「必要である」との回答であることから、日々の経営指導での事業計画策定を必要とする事業者の掘り起こしが重要であると考えられる。

(2)事業計画策定件数

セミナーの受講者、経営分析をした事業者及び補助金活用や金融の相談などを通して、伴走して事業計画策定支援を行った。しかし、事業計画策定事業者は、ほとんどが補助金活用や金融申込が目的の事業計画策定支援であることから、本来の事業計画を策定する意義を継続して説明していく必要がある。

(3)DX推進セミナーの開催

昨年度に引き続き開催した。「DX」とは何か?という基本的なことから、事業としてDXを活用するための具体的な方法について事例を通して学んだ。また、DXを活用した事業計画策定方法として中小企業基盤整備機構が作成している「ここからアプリ」を紹介した。各業種の支援事例やIT導入事例などDXを切り口とした事業計画について学び、DX推進を図ることができた。

(4)創業支援および事業承継支援件数

「南双葉4町村」に在住する方や移住者等外部の方が同地区内にて創業を希望している方への支援を行った。創業に関する補助金や融資制度の概要説明を行い、その申請方法について説明した。しかし、申請するためには事業計画を策定することの必要性を説明し一緒に計画策定をしていくことを提案した。また、事業承継支援については、親族内承継や従業員承継など多様な承継の相談があった。個人事業主なら開廃業手続き、法人なら代表者変更登記など、関係機関へ提出する書類等の作成を支援してきた。

ただしこの地域は、事業主の高齢化等による廃業が続いており、会員事業者数が減少の一途を辿っているため、「南双葉4町村」内にて事業を始めた方への創業支援や後継者への円滑な事業引継ぎ支援は、商工会組織強化の観点からもこれからますます重要な事業になっている。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)事業計画策定セミナーの開催回数	7	1		
(2)事業計画策定事業者数	7	1		
(3)DX推進セミナーの開催	5	3		

(4)創業支援および事業承継支援事業者数	7	1		
----------------------	---	---	--	--

●意見要望など

富岡町商工会の創業支援の取組みを教えて欲しいと質疑あり。

→事業再開が概ね終了したため3年位前から創業および事業展開支援に力を入れている。いわき市や郡山市で制度説明会を開催し、掘起こしを行い個別支援にあたっている。説明会に参加しても、実際に創業に結び付くケースは少ないと回答する

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

●計画概要

- (1)事業計画を策定した全ての事業者をフォローアップ支援対象とし、伴走支援を実施する。
- (2)事業計画の進捗状況等により、巡回頻度を設定しフォローアップを実施する。
- (3)フォローアップの成果を評価するため、売上増加事業者数を設定し支援を実施する。

●実施内容

(1)フォローアップ対象事業者数

経営指導員等が独自様式を用いて巡回訪問等の頻度を設定して、事業者が策定した計画が着実に実行されているか、定期的かつ継続的にフォローアップを実施した。

(2)フォローアップ頻度

巡回訪問等によるフォロー頻度は、事業計画策定10者のうち3者は毎月1回、3者は四半期に1回、4者は年2回を基本として実施し、事業者からの申出等により、臨機応変に対応した。

(3)売上増加事業者数

フォローアップの成果を定量的に評価するため、売上額の増加割合の確認を実施した。

●目標値および実績値（令和5年4月～令和5年12月）

	R5年度 計画値	R5年度 実績値	達成率
(1)フォローアップ対象 事業者数	10者	15者	150.0%
(2)頻度（延回数）	56回	109回	194.7%
(3)売上増加事業者数	3者	6者	200.0%

●実施結果（自己評価含む）

事業計画策定事業者に対して、当該計画の進捗状況の確認やずれが生じていないか、巡回訪問等によりフォローを行ってきた。

フォロー頻度は、目標数56回に対して109回実施し達成率は194.7%となった。しかし、評価基準である売上増加事業者数は、目標の達成はしているものの6者にとどまっている。

売上増加の成果が得られるには時間を要することではあるが、事業計画の実効性を上げるため、進捗状況を確認するとともに課題の抽出に傾聴し、今後の方向性を軌道修正するなど支援策を検討していく必要がある。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)フォローアップ対象事業者数	8			
(2)頻度（延回数）	8			
(3)売上増加事業者数	7	1		

●意見要望など

特になし

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

●計画概要

- (1) ECサイトを活用した販路拡大と売上拡大支援の実施。
- (2) 首都圏で開催される物産展への出展による新規取引先開拓支援の実施。

●実施内容

- (1) 福島県商工会連合会で運営するECサイト「シオクリビト」の活用
地域資源を活用して食品加工している事業者のブランド力向上と新規顧客開拓に向けた販売機会の創出を目的に出店を支援し、新たな需要を開拓する。

- (2) 「ふくしま大交流フェスタ」出展事業

伴走型支援で参加していた「ふくしま大交流フェスタ」については、令和元年12月21日の開催を最後に中断しているため、これに代わるイベント情報をキャッチし、事業者のブランド力向上と新規取引先とのマッチング機会の創出を目指した。

●目標値および実績値（令和5年4月～令和5年12月）

	R5年度 計画値	R5年度 実績値	達成率
(1) ECサイトを活用した 出展企業数	2者	1者	50.0%
売上額/者	6万円	0万円	0.0%
(2) 商談会を活用した出展 企業数	4者	0者	0.0%
新規取引開拓者件数	1件	0件	0.0%

●実施結果（自己評価含む）

ECサイト「シオクリビト」への新規掲載は1者に留まり、掲載時期が遅かったため売上実績は無かった。令和3年にスタートしたECサイト「シオクリビト」の掲載者は100者を超え、当協議会からは累計5者の登録となっている。商品（モノ）よりも生産者の方々（ヒト）に注目して紹介し、便利さよりも売り手と買い手の長期的な関係づくりを支援するECサイトとして注目されており、取引も右肩上がりに増加している。自社ECサイトの新規構築は、初期投資費用やアクセス向上に課題があるため、初期費用なしで掲載できる「シオクリビト」への掲載事業者の発掘支援を継続する。

新型コロナ感染症の5類感染症への引下げに伴い、首都圏での各種イベントが再開された。「ふくしま大交流フェスタ」に代わるイベントとして、「浜フェス」や「ふくしまフェスタ」などの開催情報を得たが、事業者の単独出店のため支援に繋がらず、その他の個別商談会への支援実績も無かった。

震災から12年以上経過し、福島県主催の復興関連イベントなどが縮小傾向にあるが、常にアンテナを高くしながら各種イベントに参画することで、新たな需要開拓に向けて支援を継続する。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)ECサイトを活用した出展企業数		4	4	
売上額/者		2	3	3
(2)商談会を活用した出展企業数		2	3	3
新規取引開拓者件数		2	4	2

●意見要望など

特になし

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

1. 経営指導員等の資質向上等に関すること

●計画概要

研修会やセミナーに参加することで習得したスキルを実務に活かさない状況にある。特に経験の年数の浅い職員については、業務に必要なスキル習得が出来ていないため、職場内OJTによる支援スキルの底上げを図る。

●実施内容

(1) OJT制度の導入および職員間のミーティング

- ・講習会やセミナー参加後の習得知識の共有。
- ・経営支援員等を対象としたスキルアップセミナーの開催。

(2) 外部講習会等の積極的参加

- ・福島県商工会連合会主催セミナー、他団体主催セミナー等への積極的参加によるスキルの習得。

●実績値

(1) OJT制度の導入および職員間のミーティング

- ①経営指導員を対象とした広域経営支援会議を毎月開催し、支援情報の共有、外部講習会等の習得知識の共有を図った。
- ②経営支援員を対象とした業務管理会議を1回開催し、経営支援力向上に向けた手法を協議し、独自セミナーの開催を企画した。
- ③経営指導員向け独自セミナー
未実施
- ④経営支援員向け独自セミナー
支援能力向上研修会 11/14、11/28開催

●実施結果（自己評価含む）

経営発達支援計画を効果的に進めるには、支援業務に携わる職員のスキル向上が必要不可欠である。福島県商工会連合会や中小企業大学校などが主催するセミナーに参加した際は、習得スキルの共有を図るため、参加者がポイント説明する機会を設けた。経験年数が浅い職員については、ベテラン職員との同行巡回で、経営支援の進め方、ヒアリングの手法、アドバイスの内容など実戦で支援方法の底上げを図った。

また、会員事業所とのコミュニケーションを円滑に図ることが経営支援の入口であるため、経営支援員を対象に専門家を招聘した独自セミナーを開催。こ

のセミナーを通じ、「聞き取る能力」「情報共有能力」「情報発信能力」を学ぶと共に、広域職員間のコミュニケーション向上につながった。

次年度以降も、職員の資質向上を図る取組を継続し、経営発達支援計画を更に効果的に推進できるよう職員一丸で取り組む。

●評価結果

	4	3	2	1
経営指導員等の資質向上等に関すること	1	7		

●意見要望など

経営指導員向け独自セミナー未実施の理由について質疑がある。

→前年度は、事業引継ぎセンターからの提案で独自セミナーを開催したが、今年度は案件や時間が無く開催出来なかったことを回答する。

→経営指導員向け独自セミナーは、会員指導に直結するので企画して実施して欲しい旨の要望があった。

2. 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

●計画概要

他の支援機関と情報交換を実施することで、事業再開・創業支援・事業承継支援など経営支援業務を円滑かつ計画的に進める。

●実施内容

- (1)官民合同チームとの情報交換
- (2)日本政策金融公庫いわき支店との情報交換
- (3)福島県事業承継・引継ぎ支援センターとの情報交換

●実績値

- (1)官民合同チーム・・・随時
- (2)日本政策金融公庫いわき支店・・・年2回会議、その他随時
- (3)福島県事業承継・引継ぎ支援センター・・・随時

●実施結果（自己評価含む）

東日本大震災および福島第一原発事故から早くも12年以上が経過したことで、支援ニーズが事業再開から創業支援や事業継承支援に大きくシフトしている。また、賠償金も概ね終了し新たな事業活動が活発化したことに伴い、資金需要のニーズも徐々に増えている。

刻々と変化する支援ニーズに対応するには、他の支援機関との連携による情報交換が重要であるため、官民合同チーム、日本政策金融公庫いわき支店、福島県事業承継・引継ぎ支援センターなどの支援機関とは、随時、連携を密にすることで経営支援を円滑に進めた。

次年度以降も、他の支援機関と連携を密にし、経営支援業務を円滑かつ計画的に推進する。

●評価結果

	4	3	2	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	4	4		

●意見要望など

商工会単独では情報量が少ないので、他支援機関との連携が重要であるとコメントがある。