

令和元年度 経営発達支援計画事業評価委員会 評価結果

1. 日 時 令和元年7月31日（水）午後3時より

2. 場 所 白河商工会議所 会議室

3. 議 題

(1) 経営発達支援計画における、平成30年度実績報告並びに
令和元年度に向けた取組みについて

4. 参 加 者 事業評価委員

白河市商工課 課長 長谷川 章 氏

(一社)福島県中小企業診断協会 理事 菅野 覚 氏

白河市金融団 福島銀行 白河支店長 伊藤 伸一 氏

白河商工会議所 専務理事 金澤 洋一 氏

事務局

白河商工会議所 事務局長 真船 薫

中小企業相談所 所長 今井 貴信

係長 小林 正典

副主査 原 智史

白河商工会議所における、5ヶ年計画の経営発達支援計画について説明。
さらに平成30年度の実績を報告、意見交換をする。

評価基準 評価基準は下記の通りとする

評価	達成状況	達成率
A	目標を達成する事が出来た	100%以上
B	目標を概ね達成する事が出来た	80%～99%
C	目標を半分程度しか達成する事が出来なかった	30%～79%
D	目標をほとんど達成する事が出来なかった	30%未満
E	未実施	0%

《評価委員からの総括》

概ね、初年度としては評価できるのではないか。しかし、目標未達も少なからず散見されるので、しっかり現状を分析し、次年度以降の目標達成に努力してほしい。

各項目ごとに目標が設定されているが、限られたリソースのなかで実施をしなければならない。実施効果が大きい分野に資源を投下する事で、投資効果の最大化を目指していくことも重要である。

平成30年度は、経営発達支援計画目標に対して下記の事業に取り組んだ

実施期間 平成30年4月1日～平成31年3月31日

1. 地域の経済動向に調査に関する事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
LOBO 調査回数	12	12	12	100%	A
対象件数	3	20	20	100%	
公表回数	0	12	12	100%	
経営課題・販売促進の 課題分析アンケート調査	—	1	1	100%	A

【事業の内容・改善について】

課題分析アンケートは、回答率が非常に低く参考値にしかならない。次回の実施の際は、回答率向上させるため、ノベルティ等のインセンティブを実施が必要ではないか。

2. 経営状況の分析に関する事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
経営状況の分析件数	—	30	26	87%	B

【事業の内容・改善について】

経営分析の各指標に対して、各取組状況と達成状況を照合させることが大事である。経営支援ソフトの有効性を各事業所にしっかり説明しないといけない。データを活用する事で得られる効果などを見る化する工夫が必要であり、有効性の理解を得られれば活用企業も増加していくのではないか。

指導員は、経営者と同じ目線で支援することが重要であり、分析データを意志決定に有効活用していく様に支援を行ってほしい。

3. 事業計画策定支援に関する事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
事業計画策定事業者数	5	15	15	100.0%	A
創業塾	2	2	2	100.0%	A
参加者数	14	22	25	113.6%	A
創業計画策定事業者数	11	11	8	72.7%	C
後継者育成塾	1	1	1	100.0%	A
後継者育成塾参加者数	6	10	12	120.0%	A
事業承継セミナー	2	2	3	150.0%	A
事業承継計画策定事業者数	—	2	2	100.0%	A

【事業の内容・改善について】

創業塾の対象は、だれを想定しているか。若者や女性の創業者が増加している。合わせて、都市部の移住希望者にも創業希望者は多いことから、掘り起こしの工夫が必要ではないか。宣伝広告の実施方法を特に工夫しなければならない。

絶対数（分母）を増やす取組に注力する必要がある。

4. 事業計画策定後の実施支援に関する事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
事業計画策定後の実施支援社数	—	15	15	100.0%	A
フォロー訪問数	—	60	126	210.0%	A
創業計画策定後の実施支援社数	—	11	8	72.7%	C
フォロー訪問数	—	132	32	24.2%	D
事業承継計画策定後の実施支援者数	—	2	2	100.0%	A
フォロー訪問数	—	4	8	200.0%	A

【事業の内容・改善について】

創業計画策定の目標値が達成できなかったことから、上記内容の工夫が必要である。他の事例にはなるが、フォローアップ（伴走）を実施した事業所は、売上・粗利とも上昇する傾向があるので、しっかり伴走支援を行って頂きたい。

5. 需要動向調査に関する事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
試食会により需要動向を調査する事業者数	—	3	1	33%	C
簡易品評会により商品の需要動向を調査する事業者数	—	3	0	0%	D
調査資料情報の提供	—	15	0	0%	D

【事業の内容・改善について】

地域資源を生かした事業の展開は乏しい。デザインパッケージやレシピ等の仕組みづくりとタイミングが大事。機運醸成の必要度が高い。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
マスメディアへの広報取材件数	—	3 1	2 2	67% 200%	C A
伊達な商談会への紹介事業者数 バイヤーとの成約件数	—	3 1	0 0	0% 0%	D D
各金融機関と連携した展示・商談会出展事業所数 バイヤーとの成約件数	—	3 1	0 0	0% 0%	D D
事業者交流大会での展示事業者数 新たな取引先の獲得事業者数	—	7 2	4 0	57% 0%	C D
ミニホームページ作成事業者数 ミニHPから売上が上がった事業者数	—	10 2	4 0	40% 0%	C D
独自ECサイトの掲載事業者数 売上が上がった事業者数	—	3 2	0 0	0% 0%	E E
販路斡旋・紹介 商品が取り扱われた事業者数	—	3 1	0 0	0% 0%	E E

【事業の内容・改善について】

事業所には積極的な声掛け、また金融機関等との連携強化が有効。

II 地域経済の活性化に資する取組

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
白河提灯まつり	1	1	1	100%	A
	12	12.1	12	99%	B
白河だるま市	1	1	1	100%	A
	15.5	15.6	15	96%	B
白河まちなか逸品	29	31	27	87%	B
	48	62	77	124%	A
しらかわんコイン DE シールラリー	40	42	38	90%	B
	363	400	261	65%	C
	726	800	520	65%	C

【事業の内容・改善について】

だるま市の出店数が減少したこと、活気が減少してしまった。イベントを追加して魅力向上に繋げることはできないのか。

まちなか逸品は、新規顧客を獲得するのにターゲットの明確化・広告戦略の立案などをまとめた概要書の作成が必要なのではないか。

III－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事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
産業支援情報交換会	2	2	1	50%	C
地域振興等に関する情報交換会	—	1	1	100%	A
支援機関との情報交換会	—	1	1	100%	A
日本政策金融公庫との情報交換会	1	1	1	100%	A

【事業の内容・改善について】

単なる情報交換ではなく、事例等の交換を行いより具体的な内容の意見交換を行うことが望ましい。

産業支援情報交換会の開催について、令和元年度は年4回の開催に増加したい。

III－2 経営指導員等の資質向上等に関する事

成果目標	H29 (当初)	H30 (目標)	H30 (実績)	達成率	達成状況
伴走型支援会議の開催	—	12	12	100%	A
OJTによる支援能力の向上	—	1	1	100%	A
商工会議所連合会主催の研修会への参加	3	3	3	100%	A
日本商工会議所主催の研修会への参加	—	1	2	200%	A
専門家派遣の活用	—	1	27	2700%	A

【事業の内容・改善について】

引き続き、各団体の研修会に参加し、スキルアップに努めてほしい。