

経営発達支援事業評価シート【令和4年度版】

I. 経営発達支援事業の内容

評価A：目標以上の実績、評価B：概ね目標に近い実績、評価C：概ね目標の半分程度の実績、評価D：ほぼ実績なし

認定計画の事業内容 ※認定計画の事業内容を全て記載すること	本年度補助金活用	目標数値（過年度は実績値）					本年度実績		評価委員会による評価	実施内容ともたらされた効果や今後の対応等	次年度補助金活用有無
		R3	R4	R5	R6	R7	実績値	自己評価			
1. 地域の経済動向調査に関すること											
ヒアリングシートによる「景気動向」調査	—	4回	4回	4回	4回	4回	4回	C	C	当初計画にある調査対象者数（45社）に対し、調査項目を追加した独自のヒアリングシートを作成・調査・集計・分析をすることはできなかったが、全国商工会連合会が四半期毎に実施している景気動向調査報告を商工会報を通じて情報提供し、経営分析や事業計画策定を行う事業者に対し基礎資料として活用した。 また、当会で税務指導をしている約220事業所に関する過去3年の売上の推移を業種毎に分析し、市内の景気動向を把握するとともに、商工会報を通じて情報提供し事業計画等に活用できるようにした。	—
統計資料・調査レポート情報提供（HP更新）	—	4回	4回	4回	4回	4回	6回	B	B	小規模事業者の事業計画策定時に国内や道内の景気動向データを活用したほか、日本政策金融公庫調査月報、ほくよう調査レポート等からの情報提供を商工会報を通じて年6回実施したが、ホームページへの掲載は実施しなかった。 次年度は分析結果をホームページへ掲載し事業計画策定支援等に活用する。	—
地域経済分析システム（RESAS）の活用	—	1回	1回	1回	1回	1回	1回	A	A	RESASにより流動人口や交流人口の動向を調査し、その結果を事業計画の策定やコロナ支援事業の実施に活用することができた。 次年度以降も有効に活用する。	—
2. 需要動向調査に関すること											
展示会・商談会(BtoB)での需要動向調査	有	3社	4社	4社	5社	5社	6社	A	A	「北の味覚再発見!!特産品展示・商談会」「スーパーマーケット・トレードショー北海道コーナー」へ出展し、来場バイヤーから出展商品に関する価格帯やパッケージデザイン、保存方法等の改善ポイントについて情報交換・ヒアリングを行った。 その際に得たバイヤーからの貴重な意見を事業者にフィードバックし、出展事業者は既存商品の改良や新商品開発に係る計画策定に活用しており、次年度以降も同様の支援事業を実施したいと考える。	有 出展支援
物産展（BtoC）での需要動向調査	有	6社	8社	8社	10社	10社	2社	C	C	北海道味覚マルシェin札幌へ出展し、一般来場者から味や価格、パッケージデザイン等について意見をヒアリングした。 出展事業者は消費者ニーズを分類・整理した情報を新たな販路開拓を見据えた商品の磨き上げに活用しており、次年度以降も同様の支援事業を実施したい。 また、需要動向調査を実施する事業者の増加を図るため、掘り起こしの強化や新たな物産展への出展も検討したい。	有 出展支援
アンテナショップ（BtoC）での需要動向調査	—	3社	3社	3社	3社	3社	0件	D	C	本年度は実施しなかった。理由としてコロナによるアンテナショップへの来場者の減少やアンケート調査を実施する事業者の掘り起こしが課題となっており、コロナの終息まで実施を見合わせることも考えられる。	—
【前回評価委員会提案項目】DXを活用（BtoC）した需要動向調査	—	—	—	—	—	—	4回	A	A	商工会公式LINEクーポン事業を通じたDXを活用した販売促進に係る利用者（消費者）へのアンケート（DX活用）で、客層や友だち登録のきっかけ、消費動向等について調査、集計結果を分析し情報を整備した。 次年度もDXを活用した事業により需要動向を調査するとともに、整備した情報を小規模事業者の事業計画策定に活用する。	—
3. 経営状況の分析に関すること											
巡回訪問等を通じた「個社の現状再確認・方向性提案」	—	—	—	—	—	—	—	D	C	金融や経営革新等に関する支援の際、従来の手法による経営分析は実施したものの、「自社の現状確認シート」、「方向性提案シート」を活用した経営分析に意欲のある事業者の掘り起こしに至らなかった。 これはコロナの影響を受けた事業者が目先の支援に重点を置いていることが要因と考えられる。次年度はコロナの状況を見ながら実施する。	—
財務分析の実施	—	50社	50社	50社	50社	50社	50社	A	A	「ネットde記帳」利用者に対し、システムの経営分析ツールを活用し、定量分析や定性分析を実施した。 この結果から経営課題の抽出や事業計画策定に繋がられるよう次年度も同様の事業を実施する。	—

経営発達支援事業評価シート【令和4年度版】

I. 経営発達支援事業の内容

評価A：目標以上の実績、評価B：概ね目標に近い実績、評価C：概ね目標の半分程度の実績、評価D：ほぼ実績なし

認定計画の事業内容 ※認定計画の事業内容を全て記載すること	本年度補助金活用	目標数値（過年度は実績値）					本年度実績		評価委員会による評価	実施内容ともたらされた効果や今後の対応等	次年度補助金活用有無
		R3	R4	R5	R6	R7	実績値	自己評価			
各種支援施策活用事業者を対象とした経営状況の分析	—	10社	10社	10社	10社	10社	42社	A	A	小規模事業者持続化補助金【一般型】24社、北海道中小・小規模企業新事業展開・販売促進支援補助金15社、北斗市商店街等元気づくり事業補助金3社が、自社の事業計画を策定する際に経営状況分析を行った。次年度も同様の事業を展開する。	—
専門家等と連携した支援	—	—	—	—	—	—	1回	C	C	高度で専門的な経営課題を克服するための事業計画策定にあたり、複数回の外部専門家の招聘を想定していたが、コロナ禍における札幌市からの招聘の敬遠、経営指導員による対応の強化により、招聘は1回のみとなった。次年度は各種ある外部専門家招聘制度を積極的に活用しながら、事業者の経営分析にあたりたい。	—
4. 事業計画策定支援に関すること											
事業計画策定を目指す小規模事業者への支援	—	30件	30件	30件	30件	30件	42件	A	A	各種施策活用にあたり事業計画を策定する事業者に対し、計画策定の支援を行った。なお、課題解決にあたっては経営指導員を中心に対応し、外部専門家を招聘し対応した案件は1件であった。次年度は更に意欲ある事業者の掘り起こしに力を入れ、件数増加を図りたい。	—
セミナー・個別相談会による事業承継計画策定支援	有	2件	2件	2件	2件	2件	1件	C	C	事業計画策定に意欲ある事業者の掘り起こしを目的に「事業計画書作成セミナー」を1回開催した。参加した事業者のうち1社は、北海道中小・小規模企業新事業展開・販売促進支援補助金を申請した。次年度は令和4年度と同様の事業計画策定セミナーに加え、事業承継セミナーを開催し、事業承継に意欲のある事業者の掘り起こしと積極的な承継支援を図りたい。	有 セミナー開催
創業者の掘り起こしと創業希望者に対する支援	—	6件	6件	6件	6件	6件	3件	C	C	北斗市内での創業を目指す方で北斗市商店街等元気づくり事業補助金を活用し事業計画を策定する際に支援した事業者が3社あった。次年度も同様に創業計画策定を支援したい。	—
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること											
事業計画策定後の継続的フォローアップの実施	—	30社	30社	30社	30社	30社	34社	A	A	計画策定を支援した34事業者に対して、計画の円滑な実施と実施後の検証等のフォローアップを行った。次年度以降も同様に、実効性のある計画を推進するため、事業者の状況に応じた支援密度やフォローアップサイクルによる支援を実施したい。	—
創業・事業承継者の継続的な支援	—	8社	8社	8社	8社	8社	3社	C	C	北斗市商店街等元気づくり事業補助金を活用し事業計画を策定した事業者3社に対し、創業後の経営状況を支援するため、定期的にフォローアップを行った。	—
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること											
展示会・商談会への出展による販路開拓支援 (BtoB) ①出展事業者数 ②（成約件数）	有	3社 (3件)	3社 (4件)	3社 (4件)	3社 (5件)	3社 (5件)	6社 (11件)	A	A	北の味覚再発見!!特産品展示・商談会へ2事業者、スーパーマーケット・トレードショー北海道コーナーへ4事業者が出展し、参加勸奨、申込手続き等の支援、商工会職員の同行支援を行った。商談会場では効果的なブースレイアウトのセッティングや商談時の効果的な対応についてアドバイスをを行い、その結果、4事業者でのべ553社との商談があり、成約した商談が11件8,500千円あった。現在も163社と交渉を継続しており、うち成約の高い商談が64件、商談金額19,660千円を見込んでいる。次年度も同商談会での販路開拓を支援したい。	有 出展支援
アンテナショップ・物産展への出展による販路開拓支援 (BtoC) ①出展事業者数 ②（売上額/社）	有	6社 (9万円)	8社 (10万円)	8社 (10万円)	8社 (10万円)	8社 (10万円)	2社 (299万)	C	C	北海道味覚マルシェin札幌へ2事業者が出展し、参加勸奨、申込手続き等の支援、商工会職員の同行支援を行った。物産会場では効果的なブースレイアウトのセッティングや販売時の効果的な対応についてアドバイスをを行った。その結果、2事業者で299万円の売上があり、当初の計画を大きく上回る結果となった。他町の出展事業者との商談や新たな取引にも繋がっており、次年度も同物産展での販路開拓を支援するとともに、出展事業者の掘り起こしと新たな物産展への出展を検討したい。	有 出展支援

経営発達支援事業評価シート【令和4年度版】

I. 経営発達支援事業の内容

評価A：目標以上の実績、評価B：概ね目標に近い実績、評価C：概ね目標の半分程度の実績、評価D：ほぼ実績なし

認定計画の事業内容 ※認定計画の事業内容を全て記載すること	本年度補助金活用	目標数値（過年度は実績値）					本年度実績		評価委員会による評価	実施内容ともたらされた効果や今後の対応等	次年度補助金活用有無
		R3	R4	R5	R6	R7	実績値	自己評価			
WEBサイトを活用した販路開拓支援	—	30社	32社	34社	36社	38社	33社	B	B	無料ホームページ作成ツール「Goope（goope）」を活用してホームページでの販路開拓支援を行った。利用事業者の増加を図るため、会報に案内チラシを同封し利用促進を図ったところ3社増加した。昨年同様、売上増加等の効果測定が不十分のため判定はBとした。次年度は支援事業者数の増加と売上把握等に努めたい。	—
【前回評価委員会提案項目】 共同広告事業による販路開拓支援（BtoC）	有	—	—	—	—	—	54社	A	A	道南圏での販路拡大を支援するため、地域フリーペーパーへの共同広告事業を実施した。具体的には54事業者が「ダテパー」12月号に自慢の逸品等を紹介し、商工会公式LINEクーポン配信事業と相乗効果が図られるような掲載内容とした。参加した事業者のうち、82%の事業者の売上が増加し、87%の事業者が新規顧客の増加につながった。次年度も共同広告事業を実施、事業者の販路開拓を支援したい。	有 共同広告
【前回評価委員会提案項目】 DXを活用した販路開拓支援（BtoC）	—	—	—	—	—	—	—	A	A	4回にわたり商工会公式LINEクーポン配信事業（友だち登録数17,147件のべ配信期間118日間、クーポン登録事業者数179件、クーポン使用実績12,237回）を実施し、DXを活用した小規模事業者の販売促進を支援した。その結果、第4回目に参加した事業者のうち、95%の事業者の売上が増加し、88%の事業者が新規顧客の増加につながった。次年度もDXを活用した新たな商工会公式LINE事業を実施し、事業者の販路開拓を支援したい。	—
7. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事											
事業評価委員会の開催	—	2回	2回	2回	2回	2回	1回	C	C	本年度の実施状況と実績報告を踏まえた提言を外部委員をメンバーとする委員会よりいただき、PDCAが機能するよう取り組んだ。次年度に本結果を正副会長会議及び理事会において状況を報告し更に評価・見直しを行うとともに総代会に報告し承認を受けるものとする。その結果を当会のホームページへ掲載する。	—
クラウド型支援ツールShoko Bizの導入による事業者情報の分析・評価	有	—	—	—	—	—	—	A	A	経営発達支援計画の支援対象である事業者情報をデータ化し、分析・評価するためにクラウド型経営支援システムを導入・運用した。その結果、支援対象事業者の抽出やフォローアップ頻度の管理といった経営支援の効果的・効率的な実施に繋げることができた。次年度も同様に運用し、効果的な支援の実施につなげていきたい。	有 システム運用
8. 経営指導員等の資質向上等に関する事											
①外部研修の積極的活用 ②eラーニングの活用 ③OJTの取組	—	—	—	—	—	—	—	B	B	①②経営指導員は、中小企業大学校旭川校の専門研修を受講し、また、経営指導員WEB研修を受講することで各種経営支援の手法について資質向上を図った。補助員等については、全道商工会職員研修会や渡島管内補助員等研修を受講し、各種経営支援の手法について資質向上を図った。 ③小規模事業者持続化補助金等の申請支援やコロナ関連の各種支援において、経営指導員、補助員全員で情報の共有、スキルの伝達・承継に努め、チーム型支援の構築により支援力の底上げを図った。	—
①企業情報のDB化 ②職員定期ミーティング	—	12回	12回	12回	12回	12回	12回	C	C	①最新の企業情報や相談内容を経営支援システムに入力し、職員誰もが適宜閲覧し共有できるようにしている。 ②業務打合せを毎朝行い、日々の業務について情報共有を行っているが、次年度は更に経営支援のスキルアップや経営発達支援の事業内容や手法、進捗管理等について協議する「経営支援会議」を定期に開催したい。	—
9. 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											
①政策公庫との連携 ②市内金融機関との連携 ③専門支援機関・エキスパートバンクとの連携	—	—	—	—	—	—	—	B	B	①日本政策金融公庫国民生活事業とのマル経協議会（リモート開催）では、円滑な金融支援についての協議を行った。 ②市内の5金融機関6支店で構成する北斗市金融協会を通じた組織的な情報交換会や金融担当者会議等はコロナの影響もあり開催を見送った。 ③小規模事業者の高度な課題解決に際し、専門家と積極的な連携を図ることができた。	—
10. 地域経済の活性化に資する取組に関する事											
①地域資源を活用した取組 ②観光需要を見据えた取組	—	—	—	—	—	—	—	B	B	①北斗市の地域資源を活用した付加価値の高い商品開発や販路開拓を積極的に支援しており、具体的には小規模事業者持続化補助金や北斗市中小企業競争力向上事業の活用、物産展・商談会での販路開拓支援もそれらに該当する商品を出展する事業者を支援している。 ②北斗市の観光資源を効果的に活用し地域に需要を取り組む活動については、コロナ後のライフスタイルの大きな変化を見極めながら具体的な手法を今後検討するものとする。	—