

令和4年度経営発達支援計画 評価検討委員会

1. 開催日時 令和5年2月9日（土）13:30～

2. 開催場所 富岡町商工会館

3. 出席評価検討委員（順不同・敬称略）

委員長 渡部 誠（一般社団法人福島県中小企業診断士協会）

副委員長 藁田 世志也（日本政策金融公庫いわき支店）

委員 市毛 祥吾（檜葉町新産業創造室）

委員 山口 学（富岡町産業振興課）

委員 箭内 浩（川内村産業振興課）

委員 黒田 政徳（広野町商工会）

委員 木村 重男（檜葉町商工会）

委員 遠藤 一善（富岡町商工会）

委員 矢吹 里志（川内村商工会）

オブザーバー 松岡 洋文（福島県商工会連合会浜通り広域指導センター）

4. 事業内容および評価結果

別紙「令和4年度経営発達支援計画 事業評価報告書」の通り

令和4年度

経営発達支援計画 事業評価報告書

期間：令和4年4月1日～令和4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. 地域経済の活性化に資する取組】、【Ⅲ. 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事
2. 需要動向調査に関する事
3. 経営状況の分析に関する事
4. 事業計画策定支援に関する事
5. 事業計画策定後の実施支援に関する事
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

【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事
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事

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り組み】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。

●意見要望など

この評価方法だと誰がつけても同じ点になってしまい評価が変わらないため、評価方法を見直すように指摘がある。

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4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実施。これを3回行った。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

	公表方法	R4年度 計画値	R4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)

共通・・・4商工会×3回調査=12件の回答

製造業・・・売上額が前年同時期に比べて増加・不変としたのは7件と半数以上となったが、原材料仕入単価が上昇したとすべての事業者が回答した。これにより採算は不変・悪化が半数ずつとなり上昇した事業者は1件もなかった。業況判断の背景について質問をする

とすべての事業者が材料・燃料・電気代等経費が高騰しており、経営が圧迫している旨の回答を頂いた。

建設業・・・売上額が前年同時期に比べて減少していると回答したのは9件となった。材料仕入単価が上昇したとの回答は11件と売上原価があがっている。採算が悪化しているとの回答は7件と半数以上あった。契約残（未消化工事高）は不変・減少と半数ずつの回答で増加は1件も無かった。業況判断の背景について質問すると官公需要の減少及び資材高騰の影響を受けているとの回答が多くあった。

小売業・・・売上額が前年同時期に比べて増加・不変との回答は8件あった。商品仕入額が上昇したとの回答は9件あったので小売業も仕入高騰の影響を受けている。採算は不変と回答したのは10件であったが、好転と回答は1件も無かった。業況判断の背景について質問すると、仕入単価の上昇している、客数減少に歯止めがきかない、一日平均客数が100人減少しているのが1年続いているなどの回答があった。

サービス業・・・売上額が前年同時期に比べて増加・不変と回答したのは10件あった。しかし、仕入単価が上昇したのは12件とすべての件数で回答があった。採算については不変との回答は10件あった。業況判断の背景について質問すると仕入や電気料金等の値上げによって経営が圧迫していることや、料金値上げのし難い業種なので一度上げるとしばらく上げられないなどの回答があった。

すべての業種で共通するのが、仕入単価の上昇が経営圧迫していることだった。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)地域経済動向分析の公表回数		2		8
(2)中小企業景況調査の公表回数	6	4		

●意見要望など

相双地区の事業者ヒアリングしたが、3年にわたるコロナ感染の影響やウクライナ侵攻による光熱費の高騰、海外からの原料輸入の滞りが生じ、かなり厳しい状況であると聞いている旨のコメントがあった。

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4年9月～10月
- (2)実施数 飲食業（広野町） 56件
小売業（檜葉町） 103件
宿泊業（富岡町） 27件
サービス業（川内村） 58件
- (3)実施方法 聞き取り、および自主記入調査
QRコードからのWEB回答調査

●目標値および実績値

	R4年度 計画値	R4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）

業種毎に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、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。常連顧客は、事業主や従業員に対する厳しい意見要望を控える傾向にあるが、商工会が前面に立って本音を確認したことで、提供サービスや業務の改善を要すること、顧客から支持されるポイントなど強みと弱みを包み隠さず収集し、今後の事業計画査定等の基礎資料として、調査対象事業者へ調査結果を提供した。

次年度に向けて、事業者の意向を取り入れながら、顧客ニーズやトレンドを意識した調査項目の設定見直しが必要不可欠である。また、調査結果を踏まえた経営指導員間による詳細な分析、戦略立案、経営支援の方向性決定のプロセスに至らなかったため、単なる需要動向調査にとどまらず、一步踏み込んだ取り組みが必要である。

●評価結果

	A	B	C	D
需要動向調査対象事業者数	4	6		

●意見要望など

達成率は100%となるが、実績結果を定性的に委員にて評価していただき、達成率を調整して評価してほしいとコメントがあった。

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4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、SOWT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

		R4年度 計画値	R4年度 実績値	達成率
(1)巡回・窓口相談件数		5,500回	3,612回	65.7%
内訳	広野町商工会	1,650回	851回	51.6%
	檜葉町商工会	1,550回	1,297回	83.7%
	富岡町商工会	1,300回	939回	72.3%
	川内村商工会	1,000回	525回	52.5%
(2)経営分析事業者数		15者	26者	173.3%
内訳	広野町商工会	3者	3者	100.0%
	檜葉町商工会	3者	2者	66.7%
	富岡町商工会	6者	11者	183.4%
	川内村商工会	3者	10者	333.4%

※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、現状認識や問題点の抽出、整理ができたことは、事業者自身に気づきを促し一定の成果が得られた。分析状況を踏まえて、事業計画策定・実行する際に基礎資料として活用することができ支援に繋げることができた。R4年度相談件数の実績は、12か月間の目標に対し9か月間の実績のため大きく下回っているが、コロナ禍が継続している情勢を考慮すると一定の評価は出来る。

しかし依然として事業計画策定に繋がる機会は少ないうえ、定期的を実施することで分析精度は向上するが、初回のみで終わってしまうことは課題である。

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、事業者の掘起こしを行い、事業者自身についても経営状況の把握や経営課題を明確化し認識することが、今後の販路拡大に繋がる最も重要であることのひとつとして理解して頂くよう支援を継続していく。

そのためには、職員のスキルアップが必須であるが、現状は各職員の経験やスキルなどから同レベルで行われていない。経済産業省の「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、内部共有を図るなどの改善を行い、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、職員の資質向上を図っていく。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)巡回・窓口相談件数		9	1	
(2)経営分析事業者数	6	4		

●意見要望など

各商工会で件数のひらきがあるのは好ましくないとの指摘があり、さらに、商工会の経営発達支援が事業者に対してどのように役にたっているのかという観点で分析をしたほうがよい旨、コメントがあった。

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4年10月18日(火) 13:30~16:30
2) 令和4年10月26日(水) 13:30~16:30
- 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 事業承継計画 BCP策定セミナー
- ④講師 中小企業診断士 菅野 覚 氏
- ⑤受講者数 延46名 1) 23名、2) 23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 24者

(3)DX推進セミナーの開催

- ①開催日時 令和4年11月1日(火) 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セミナー
- ④講師 ITコーディネータ 山口 康雄 氏
- ⑤受講者数 9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

		R4 年度 計画値	R4 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	1 回	1 0 0 . 0 %
(2)事業計画策定事業者数		1 0 者	2 4 者	2 4 0 . 0 %
内訳	広野町商工会	2 者	5 者	2 5 0 . 0 %
	檜葉町商工会	2 者	1 4 者	7 0 0 . 0 %
	富岡町商工会	4 者	4 者	1 0 0 . 0 %
	川内村商工会	2 者	1 者	5 0 . 0 %
(3) DX 推進セミナーの開催		1 回	1 回	1 0 0 . 0 %
(4)創業支援および事業承継支援事業者数		1 3 者	1 9 者	1 4 6 . 2 %
内訳	広野町商工会	3 者	3 者	1 0 0 . 0 %
	檜葉町商工会	3 者	6 者	2 0 0 . 0 %
	富岡町商工会	5 者	8 者	1 6 0 . 0 %
	川内村商工会	2 者	2 者	1 0 0 . 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

グループ補助金共同事業の一つでもあった「BCP 策定セミナー」を開催したことによって目標を大きく上回る事業者が参加し、今後、起こり得る災害等の緊急時に備えるための対策等、「BCP」に対する認識を深め、事業計画策定の必要性を共有できた。

(2) 事業計画策定件数

BCP 策定セミナーを受講した全事業者が実現性の高い事業計画を策定することができた。

(3) DX 推進セミナーの開催

参加した事業者は、「DX」とは何か？という基本的なことから会社としてDXを推進するための具体的な方法などについて事例を通して学び深めることができ、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

個別相談会の機会や巡回を通しての情報収集による創業者の掘り起しや創業予定者に対する補助金制度の概要説明や申請書の作成支援を実施することで事業計画を策定し、創業に対する認識を変えるきっかけを作ることができた。その一方で、補助金申請のみならず、あらゆる角度から創業者の抱える悩みや不安、資金繰りなどの課題についてヒアリングすることの難しさを痛感した。

また、事業承継支援を実施するうえで、事業所によって抱える問題もさまざまであり、贈与や相続など税務に関する相談など、専門家の知識を要するケースもあったため、今後も継続的に関係機関との連携強化を図っていきたい。

さらに、日頃から巡回を通して事業承継に対する考えをヒアリングすることで事業者の状況を掌握し、必要に応じて計画的な支援をすることが重要である。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)事業計画策定セミナーの開催回数	9	1		
(2)事業計画策定事業者数	7	3		
(3)DX推進セミナーの開催	8	1		1
(4)創業支援および事業承継支援事業者数	7	2		1

●意見要望など

県内でも事業承継が増えており、高齢の事業者が事業承継の仕方が分からないといった相談を受けるため、事業承継支援の需要が増しているという認識である旨、コメントがあった。

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

	R4年度 計画値	R4年度 実績値	達成率
(1)フォローアップ対象 事業者数	10者	17者	170.0%
(2)頻度（延回数）	56回	69回	123.2%
(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）

事業計画策定後の事業者に対して、売上額の増加割合を定量的な評価基準とし、事業計画の実効性向上につながるフォローアップ支援を展開してきたが、現状の再分析や計画見直し等の一步踏込んだ支援が十分とは言い難く、フォロ

ーアップ対象事業者数は計画値を上回ったが、頻度（延回数）は対象事業者数に比較すると少なく、定期的なフォローアップ実施は全体的に困難であった。一方、補助金申請を行った事業者については、慣れない補助事業を限られた期間内に完了し、売上増加の結果が得られるまでに時間を要することから、定期的な巡回指導を通じて、支援する側と受ける側の販路拡大の事業計画を再認識し共有することができたことは、信頼関係を構築し深めることに繋がった。

今後は、事業計画を策定した事業者に対し、事業の実現可能性・成長性を高めるために、課題の解決や進捗状況を随時注視し、継続的に支援を行っていくことが重要である。状況によっては、専門的な機関と連携を図り、事業計画とのズレを軌道修正するなど第三者の視点から見直す必要がある。

フォローアップ対象事業者数は、年を重ねる毎に増加することが予測できるため、フォローアップ計画をしっかりと立案し、更に細やかな支援を計画的に実施する必要がある。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)フォローアップ対象事業者数	6	4		
(2)頻度（延回数）	5	4	1	
(3)売上増加事業者数	8	1	1	

●意見要望など

事業計画を何のために策定して、どのように事業計画を利用するのかを事業者理解してもらうことが肝心である旨、コメントがあった。

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
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取引先とのマッチング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。

●目標値および実績値

	R4 年度 計画値	R4 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	2 者	100.0%
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	4 者	100.0%
新規取引開拓者件数	1 件	1 件	100.0%

●実施結果（自己評価含む）

「シオクリビト」EC サイトに登録したことにより、自社製品の新たな需要開拓のほか、ホームページ内に商品製造担当者等を紹介しており、人となりを知ること、商品開発・製造・販売までの背景を知る機会となり、販売創出に寄与している。当協議会も2事業者が登録しており、さらなる登録事業者の発掘を進めていきたい。

首都圏で開催された大規模商談会に川内村が1ブース出店して、川内村で食品加工している4事業者の商品を販売した。入場者は1日平均約3万人。主な商品として「いわなの塩焼き」「しいたけ焼き」「かわうちワイン」などを販売

して、多くの方が購入してくれた。川内村ブースの1日の売上平均は15万円となった。今までで最も規模の大きい商談会での出展により、10万円を超える売上は初めてである。首都圏の多くの方に川内村産の商品をPRすることができた。また、一般来場者の中に飲食店を経営する方がおり、その方が商品の何点かを着目して、その商品の製造事業者と連絡を取りたいということでその方の名刺をいただいた。新規取引が成立する可能性があり、新たな需要を開拓することができた。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)ECサイトを活用した出展企業数	5	4	1	
売上額/者			1	9
(2)商談会を活用した出展企業数	5	5		
新規取引開拓者件数	5	5		

●意見要望など

売上額が0万円とはどういうことかと質問があり、事務局から本報告時点でまだ実績がないという意味である旨、回答があった。

現在はデジタルマーケティング時代のため、ECサイトのメリット（地域限定ではなく全国展開できること）を活用することが大事であるが、地元で有名な名産品に目がいってしまうため、そうではない商品のアピールの仕方が重要である旨、コメントがあった。

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行かせない状況にある。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事務局長、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、担当業務の効率化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
 - ・事業承継セミナー 6 / 16、7 / 14 開催
- ④経営支援員向け独自セミナー
 - ・業務効率化 IT セミナー 9 / 7、9 / 21 開催
 - ・インボイス対応セミナー 11 / 18 開催
 - ・税務基礎勉強会 11 / 18 開催

●実施結果（自己評価含む）

経営指導員、経営支援員それぞれの職域に応じたレベルアップを図るため、職員間で協議の上、各種セミナーを企画開催した。事業承継セミナーでは、ロールプレイングで、会員からの相談場面を想定した実践訓練を行い、税務基礎研修会では、IT 化に頼りすぎる現状を見直し、手書きによる税制の仕組みを理解することで個々のスキルアップを図ることができた。

独自のスキルアップセミナーの重要性を認識したため、次年度もテーマを変えて継続して取り組みたい。また、経験豊富な経営指導員と若手職員がペアに

なった、巡回指導や窓口相談を通じた OJT の実施が未実施であったため、取組む体制を構築したい。

●評価結果

	4	3	2	1
評価結果	3	6	1	

●意見要望など

支援力向上のための研修等の取組をするためには、通常業務をカバーするための人員が必要となるため、事務局の増員が必要ではないかという意見があった。当該意見に対して、事務局からは、意見については同意するが、商工会員が減少傾向にある中、事務局の人員増加は難しいため、個々の事務局職員のスキル向上をはかるしかない旨、回答があった。当該回答に対して、委員長から4商工会間で人員交流をして若手のスキルを向上する案が提示された。

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）

経営支援業務を円滑に推進するには、他の支援機関との連携は避けて通れない重要なことである。近年、事業者の抱える経営課題は多岐に及んでおり、より専門的な経営支援を求める傾向にある。様々なニーズに応じた支援を的確に実施できるよう、他支援機関との情報交換を密にしながら経営支援業務を実施することができた。

また、各支援機関で有する企業情報の共有化についても、可能な範囲で実施することができた。

●評価結果

	4	3	2	1
評価結果	5	5		

●意見要望など

昨今、経済状態がきびしく、先行きが不透明な状況となっており、事業承継の課題も含めて1機関のみで対応できる課題は少ないことから、様々な機関や弁護士、中小企業診断士等をまきこんで課題解決していくことが肝心である旨のコメントがあった。さらに、令和4年9月12日に、県連と政策金融公庫との間において事業承継に関する覚書を締結したことを例にあげて、地域で事業者をささえていく姿勢が大事である旨のコメントがあった。

●事業報告全体に対する意見

- ・商工会事務局の人員が足りておらず大変な状況であるが、4商工会間の人員交流ができるならば、ぜひとも若手育成に活用したい。
- ・昨今、様々な課題がおきているが、ここ最近、やっと先行きの見通しがたってきているところである。ただし、相双地区は復興事業を担う建設業が優遇されており、他の業務の事業者が置き去りにされていると感じている。また、手厚い補助金や助成金が用意されており、いい制度がそろっているものの、手続きが煩雑で使い勝手が悪いため、商工業者が寄り添って、このような制度を利用するための勉強をしていきたい。
- ・商工会職員は、人員が足りていない中、頑張っていると思う。職員が足りなく、残業を強いられている状況であるため、町への支援をお願いしているがなかなか改善できない。このため4町で協力していくことが大事であるが、4町の各々の課題も異なるところであるため、うまく工夫して頑張ってもらいたい。
- ・全体としては、計画に対する達成度が100%をこえていて、しっかりと経営支援をしていると感じた。しかしながら、個別にみるといくつか課題があげられているため、次回の計画策定時にPDCAサイクルを回して、これらの課題解決をお願いしたい。
- ・今後もひきつづき4町で連携して事業者への支援をお願いしたい。
- ・町内商工業者への日頃の支援に感謝している。行政にも各分野における専門家がいて、商工会で手に負えない課題については行政の力を利用させていただき、よりよい商工業の発展につとめていただきたい。
- ・4町の職員はよく活動してもらっている認識である。コロナの状況で巡回も難しいが頑張ってもらっている。行政の皆様も商工会への活動を理解していただいていると思うので、今後ともご協力をお願いしたい。