

令和6年度経営発達支援計画 評価検討委員会

1. 開催日時 令和7年2月6日（木）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 新谷 宜史（日本政策金融公庫いわき支店）

委員 阿部 加奈子（広野町産業振興課）

委員 渡邊 文生（檜葉町産業創生課）

委員 山口 学（富岡町産業振興課）

委員 稲村 光弘（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 井出 茂（川内村商工会）

4. 事業内容および評価結果

別紙「令和6年度経営発達支援計画 事業評価報告書」の通り

令和6年度

経営発達支援計画 事業評価報告書

期間：令和6年4月1日～令和6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、経営発達支援計画評価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、経営発達支援計画評価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

経営発達支援計画評価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6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（令和6年4月～12月）

	公表方法	R6年度 計画値	R6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・不変となったのは半数の6件であったが、9件の事業者で原材料仕入単価が上昇した。これにより、採算が悪化した事業者も同数の9件であった。業況判断の背景について質問すると、すべ

ての事業者において、材料・燃料・電気代等が高騰しており、最低賃金の大幅なアップによる人件費の増大も伴って経営が圧迫している。さらに従業員の確保が厳しいとの回答も多かった。

【建設業】

売上額が前年同時期に比べて増加・不変となったのは5件と半数以下であり、6件の事業者で受注額が減少し、すべての事業者において材料仕入単価が上昇し、契約残（未消化工事高）が不変・減少との回答だった。業況判断の背景について質問すると、官公需要の停滞とともに下請業者や熟練技術者の確保難と合わせて資材高騰の影響を受けているとの回答が多かった。

【小売業】

売上額が前年同時期に比べて増加・不変となったのは5件と半数以下であり、商品仕入単価が上昇したと回答したのは7件であったが、採算が増加・不変となったのも同数であった。業況判断の背景について質問すると、消費者ニーズの変化にともなう需要の停滞によって客数が減少となり、仕入単価の上昇に応じた販売単価の設定が追いつかず、利益確保が厳しいとの回答が多かった。

【サービス業】

売上額が前年同時期に比べて増加・不変となったのは9件と半数以上であったが、仕入単価が上昇したと回答したのも同数であった。採算について不変との回答は8件であった。業況判断の背景について質問すると、需要の低迷や仕入単価・電気料金等の上昇によって経営が圧迫しており、価格転嫁が難しいとの回答があった。

● 評価結果

	A	B	C	D
(1)地域経済動向分析の公表回数	1	3	2	3
(2)中小企業景況調査の公表回数	4	5		

● 意見要望など

中小企業診断士協会の調査でも同様の分析をしているコメントがあった。

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6年9月～12月
- (2)実施数 宿泊業（広野町） 25件
小売業（檜葉町） 29件
飲食業（富岡町） 29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6年4月～12月）

	R6年度 計画値	R6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）

各商工会が選定された調査対象事業者にヒアリングした上でアンケートの質問項目を設定し、商工会職員による聞き取り調査及びアンケートにつながるQRコードを記載した用紙を店舗内に設置して自主記入を中心に調査を実施した。

調査傾向として宿泊業は県外に住む40～50代の男性、小売業は地元に住む20～30代の女性、飲食業は県内に住む30～40代の男性、サービス業は地元や近隣市町村に住む60～70代以上の方の利用が多かった。利用目的などは、宿泊業は仕事での利用が半数以上占めており一人や職場関係者との利用が多かった。小売業は自分へのご褒美や友人等へのギフトを購入する目的で来店する方が多かった。飲食業は職場が近い方が昼食に利用することが多かった。サービス業は温泉の泉質や価格に魅力を感じる方が多く、価格やサービスの満足度も比較的高い結果となった。その他の意見として、一部厳しい意見もあったが、「必ず利用したい」「大好きなお店」「他町の者も利用できて助かります」など好評な意見が多かった。

今回の調査結果は調査対象事業者に集計結果を伝えており、今後の事業計画策定の際の基礎資料や集計結果を踏まえてサービス向上・販路開拓につながるような支援策を提案していくことが大事であると実感した。

●評価結果

	A	B	C	D
需要動向調査対象事業者数	7	2		

●意見要望など

聞き取り、QRコードでの調査の報告があったが比率を教えて欲しい。
→川内は100%聞き取りで、他はQRコードでの回答が多いと回答する。

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6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6年4月～12月）

		R6年度 計画値	R6年度 実績値	達成率
(1)巡回・窓口相談件数		5,500回	3,977回	72.3%
内訳	広野町商工会	1,650回	991回	60.1%
	檜葉町商工会	1,550回	1,540回	99.4%
	富岡町商工会	1,300回	984回	75.7%
	川内村商工会	1,000回	462回	46.2%
(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	7者	233.3%
	富岡町商工会	6者	12者	200.0%
	川内村商工会	3者	4者	133.3%

※小数点第二位以下切り上げ

●実施結果（自己評価含む）

南双葉地区の人口、世帯数は減少を続けている。一方で、移住や定住などの新規住民の増加や仕事関係の居住者がおり、東日本大震災以降の人口構成が変わってきている。

こうした背景から、経営指導員等の巡回訪問や窓口相談、セミナー受講者等をとおして、環境変化に対応する必要がある事業者を発掘した。

事業者は、財務分析に加え、SWOT分析や3C分析などを実施することにより、自社の強みや外部環境、顧客ニーズ等を把握することができ、ターゲットが明確となった。

分析結果は、当該事業者へフィードバックし事業計画の重要性を説明するとともに、定期的な巡回のツールとして活用した。また、経営支援会議により分析結果を共有し、職員のスキルアップに繋げることができた。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)巡回・窓口相談件数	4	5		
(2)経営分析事業者数	8	1		

●意見要望など

巡回・窓口相談の件数が多く、身近な相談窓口として機能していると評価するとコメントがあった。

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 令和6年10月22日(火) 14:00~16:00
- ②開催場所 富岡町文化交流センター学びの森「視聴覚室」
- ③テーマ 事業計画策定セミナー
- ④講師 グルーカルマーケティング株式会社 堀田 タケル 氏
- ⑤受講者数 9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 20者

(3)DX推進セミナーの開催

- ①開催日時 1) 令和6年10月31日(木) 14:00~16:00
2) 令和6年11月 7日(木) 14:00~16:00
3) 令和6年11月13日(水) 14:00~16:00
- ②開催場所 富岡町文化交流センター学びの森「視聴覚室」
- ③テーマ DX推進セミナー
- ④講師 グルーカルマーケティング株式会社 堀田 タケル 氏
- ⑤受講者数 延38名 1) 9名、2) 13名、3) 16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 17者

●目標値および実績値（令和6年4月～12月）

		R 6 年度 計画値	R 6 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	100.0%
(2)事業計画策定事業者数		10者	20者	200.0%
内訳	広野町商工会	2者	2者	100.0%
	檜葉町商工会	2者	3者	150.0%
	富岡町商工会	4者	12者	300.0%
	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	3回	300.0%
(4)創業支援および事業承継支援事業者数		13者	17者	130.8%
内訳	広野町商工会	3者	4者	133.3%
	檜葉町商工会	3者	3者	100.0%
	富岡町商工会	5者	7者	140.0%
	川内村商工会	2者	3者	150.0%

※小数点第二位以下切り上げ

●実施結果（自己評価含む）

小規模事業者の事業背景は、世界情勢の不安定や原材料の高騰、賃金や物価高などにより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。

このことから、事業者が本質的な課題認識を意識しながら、自社の業績アップに向けたマーケティング戦略の再検討をする必要があり、スマートフォンでもできるデジタルツール活用のスキル習得支援を行なうため、事業計画策定とDXセミナーを掛け合わせたセミナーを開催した。

セミナー開催の案内については、「南双葉4町村」の全商工会員へDMにて周知。また、非会員に対しWEBおよび行政の回覧を活用し周知を行った。

さらに、経営指導員等の巡回により、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。

セミナーは欠席者も少なく、受講者からは熱心な質問や「SNSの年代別利用率や特徴は、ターゲット選定に活用できる」、「新しい知識を身につけられた」などの感想があり、一歩踏み込んだセミナーを開催することができたが、今後は受講率を高めるため「WEBと対面のハイブリット開催」「集団セ

セミナー後の個別相談会開催」「受講意欲を高めるテーマの選定」「開催時間や開催場所」など、アンケート結果を基に再考する必要がある。

創業支援では、南双葉地区で新たに起業する方へ新規事業のヒアリングを重ね、事業計画策定の支援を実施し、補助金申請に活用した。策定した事業計画にズレがないか、見直しが必要かを確認するため継続した支援を行なっていく必要がある。

●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			
(2)事業計画策定事業者数	9			
(3)DX推進セミナーの開催	9			
(4)創業支援および事業承継支援事業者数	9			

●意見要望など

創業支援、事業承継支援は実績に結び付いているのか。

→創業支援に関しては、補助金申請支援を通じて創業へ結び付いている。事業承継支援に関しても継続支援の案件もあるが実績に結び付いていると回答する。

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6年4月～12月）

	R6年度 計画値	R6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	152回	271.4%
(3)売上増加事業者数	3者	14者	466.7%

※小数点第二位以下切り上げ

●実施結果（自己評価含む）

事業計画策定事業者（各補助金申請／事業計画策定セミナー「マーケティング戦略」を含む）に対して、当該計画の進捗状況やズレが生じていないか等、巡回訪問による確認指導を行い、定期的かつ継続的なフォローを実施した。

前年度と比較し、フォローアップ対象事業者数17者（前年度+2者）、フォロー頻度152回（前年度+43回）、1者あたりの平均8.9回（前年度+平均1.7回）、売上増加事業者数14者（前年度+8者）、売上増加事業者比率82.4%（前年度+42.4%）の実績となり、きめ細かい伴走支援が事業計画の実効性を高め、売上増加事業者の増加につなげることができた。

今後もきめ細かい伴走支援を継続し、売上増加事業者数をさらに増やしていくためには、管内職員のスキルアップおよび育成強化により、高度な支援ができる体制づくりが必要である。

●評価結果

	A	B	C	D
(1)フォローアップ対象事業者数	9			
(2)頻度（延回数）	9			
(3)売上増加事業者数	9			

●意見要望など

事業計画作成で終わることなく、その後のフォローアップが重要なため継続して取り組んで欲しいとコメントがあった。

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展を支援し、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展を支援し、新たな需要を開拓する。

●目標値および実績値（令和6年4月～12月）

	R6年度 計画値	R6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）

福島県商工会連合会が運営するECサイト「シオクリビト」への新規登録者は1者で、過年度登録者と合わせて5者となり、県内の登録事業者数、約100者に対し、南双葉のシェアは5%となった。一方、新規登録の売上額は、登録時期が遅かったため実績が無かった。このECサイトは、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。

震災から13年以上経過する中、福島県主催の復興関連イベントが縮小傾向になっているが、首都圏などで開催された次のイベントに参加することで、新たな需要開拓支援を行った。

開催日	開催場所	イベント名	売上額	参加商工会
9/21~9/22	有楽町	ふくしままるごとフェア	109千円	富岡
			200千円	川内
11/8	町田市	玉川大学 コスモス祭	79千円	川内
11/26	大手町	川内村情報発信イベント	120千円	川内

一般個人に対する販売のため、定期的な取引獲得には至らなかったが、提供商品によっては完売するなど、南双葉の特産品などを広くPRすることができた。今後もイベント情報をいち早くキャッチすることで、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	1	3	5	
売上額/者	1	2	3	3
(2)商談会を活用した出展企業数	1	2	4	2
新規取引開拓者件数	1	1	5	2

●意見要望など

出向いて特産品のPRすることで効果が現れている。

みかん・バナナの産品があるがPRが空回りしている。

売込みの前に商品開発が重要と考えている。

広野町のふるさと納税の実績は、県内で下位である。産品以外の返礼品を検討して行きたいとコメントがあった。

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（令和6年4月～12月）

- (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、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
 - 1) 日時：令和6年7月18日（木）10：00～
場所：川内村商工会館
内容：国民年金基金制度について
講師：全国国民年金基金東北支部 建藤 智紀 東北支部長
 - 2) 日時：令和6年9月19日（木）13：30～
場所：楡葉町商工会館
内容：各種支援施策の補助事業活用、申請のポイント
講師：わたなべ経営人事サポートオフィス 渡部 誠 代表
 - ④経営支援員向け独自セミナー
 - 1) 日時：令和6年10月30日（水）13：30～
場所：楡葉町商工会館
内容：iDeCo、NISAセミナー
講師：ジブラルタ生命保険株式会社 北海道・東北営業本部
法人専任マーケティングディレクター 小林 重彦 氏

2) 日時：令和6年11月11日（月）13：30～

場所：川内村商工会館

内容：相続セミナー

講師：ジブラルタ生命保険株式会社 北海道・東北営業本部

法人専任マーケティングディレクター 小林 重彦 氏

●実施結果（自己評価含む）

福島県商工会連合会や中小企業基盤整備機構などが主催する研修会に積極的に参加し、経営支援に必要なスキルの習得に努めてきた。習得したスキルは、毎月開催している経営支援会議の中で報告を行うことで、支援スキルの共有と支援力向上を図っている。若手の職員に対しては、ベテランの経営指導員が同行巡回することで、経営課題の抽出手法をはじめ経営支援の進め方について、実践の中で経験を積む機会を設けている。

また、事業者の幅広いニーズに対応するため、相談対応が多いものを抽出し職域毎に独自セミナーを企画・開催し、新たな知識習得に努めた。

各種制度改正や支援施策新設など変化が激しいため、常にアンテナを高くし情報収集に努めるとともに不足する知識をセミナーで補い、事業者のニーズに応じた伴走支援を実施する必要がある。

●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	7	2		

●意見要望など

特になし

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（令和6年4月～12月）

- (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）

事業者からの支援ニーズは、東日本大震災および福島第一原子力発電所事故から13年以上経過したこともあり、事業再開支援から創業・事業承継支援にシフトしている。特に、創業支援については、移住・定住施策と相まって相談件数も年々増加傾向にあり、金融支援についても、新たな事業展開や運転資金の確保のため、資金需要の増加が見込まれる。

この様なニーズに対応するには、他の支援機関と連携した支援ノウハウの取得や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。取分け、復興支援の要として活動している官民合同チームについては、四半期毎に経営支援会議への同席を依頼することで、細かい情報交換を行いながら、経営支援の方向性を決定することが出来た。

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	8	1		

●意見要望など

日本政策金融公庫では、融資における商工会との連携、年2回のマル経協議会での地域状況の情報交換を行い、非常に参考になっているとコメントがあった。