

令和4年度 経営発達支援計画における実績評価報告書

輪之内町 商工会

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】

管内景気動向調査と関係機関による経済動向調査から得た情報を整理・分析し、地域経済動向レポートにまとめ広く情報提供・周知する。

【実績】

令和4年度においては、各号において「事業承継」「事業継続力強化計画」「ヒット商品番付で見る消費動向」「中小企業の人材雇用・確保」を各テーマにして掲載した。又、県や地元金融機関等による景況動向や求人・賃金情報等について情報を収集・周知した。今後は、より身近な経営実態や経済動向について調査・分析・情報提供することで、事業者の経営分析や事業計画策定に活用してもらえるよう努める。

	目標	実績	評価
レポート作成数	4回	4回	A
巡回及び郵送回数	4回	4回	A
ホームページ掲載回数	4回	4回	A

2. 需要動向調査に関すること

【計画】

小規模事業者の製品・商品・サービスに関して、イベント・展示会等を活用した需要動向調査やモニター調査から得たデータと外部機関が公開する調査及びデータで得た情報を需要動向レポートとして作成し提供する。

【実績】

隣市の大型商業施設にて開催したBtoC向け展示会「輪之内企業ひみつ展」において、来場者に対しアンケート調査を実施し、出展者事業者にフィードバックした。試食等アンケート調査は未実施で、外部機関の統計等を活用した調査についても、1.地域の経済動向調査による「レポート」での情報提供となり、今後は、より具体的な商品・サービスの需要動向調査となるように務める。

支援内容	目標	実績	評価
新商品・製品開発の調査対象事業者数	2者	14者	A
試食等アンケート調査対象事業者数	3者	0者	D
国や金融機関等が公開する統計等を活用した調査対象事業者数	15者	0者	D

3. 経営状況の分析に関すること

【計画】

経営分析の必要性・重要性を伝えると共に、事業者に対して、定量・定性の両面から経営状況分析を実施し、経営課題を明確化する。

【実績】

経営分析に関する支援については、補助金申請に伴う分析が4者、事業継続力強化計画に伴う分析が1者、事業承継計画に伴う分析が2者、経営支援計画に伴う分析が2者、融資斡旋に伴う分析が2者とそれぞれ実施した。（実事業者数10者）今後は、主に記帳機械化利用事業者を対象に財務指標に基づく分析をし、経営課題の掘り起こしとして活用する。

	目標	実績	評価
経営分析事業者数	15者	11者	C

4. 事業計画策定支援に関すること

【計画】

事業計画（事業計画、事業承継計画、創業計画）策定の推奨並びに策定支援を実施し、計画的且つ確実性のある事業展開に繋げる。

【実績】

現状の経営状況を明確化した上で、今後の事業の方向性、経営方針・経営戦略の策定への取組みについて、専門家を活用する等して個者支援を実施した。今後も巡回支援等に、事業計画策定事例等を用いて周知し、商工会連合会、専門家と連携を図りながら実施する。

支援内容	目標	実績	評価
事業計画策定事業者数	11者	8者	C
事業承継計画策定事業者数	2者	2者	A
創業計画策定事業者数	1者	1者	A

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

【計画】

事業計画を策定したすべての事業者を対象とし、計画に定めた取組事業の進捗状況を把握する。目標とした売上高や利益額を指標に効果を測定し、その結果に応じて適宜取組事業の見直しを行っていきけるよう働きかけていく。

【実績】

主に、補助金採択事業者に対し、補助事業の進捗状況を把握し今後の課題へのフォローアップ支援を実施したが、他の事業計画策定事業者に対しては平準に行っておらず、適時適所での支援を行えなかった。今後は、事業計画策定事業者に定期的に巡回訪問し、事業計画の進捗状況を確認、問題の発生が生じている場合には、時には課題に応じた専門家を派遣するなどし、事業者が円滑な事業推進を図れるよう支援する。

支援内容	目標	実績	評価
対象事業者数	14者	3者	D
述べ回数頻度	56回	20回	C
売上増加事業者数	4者	5者	A
営業利益率1%以上増加の事業者数	4者	5者	A

6. 新たな販路開拓に寄与する事業に関すること

【計画】

展示会・商談会・物産展への出展参加の推進とECサイトを活用した販路拡大、プレスリリース支援により、管内小規模事業者の販路開拓に貢献する。

【実績】

隣市にある大型商業施設で、BtoC向け展示会「輪之内企業ひみつ展」（37日間）、即売会「輪之内お買い物市」（6日間）を開催した。来場者からは、輪之内町の事業者を応援する声や求職に関する問合せ等があり、又、出展者からは、直にお客様からの声を得たり、商業施設のスタッフからの展示方法等の助言もあり、販路開拓・認知度向上に繋がった。尚、ECサイト・SNSを活用した支援、プレスリリースを活用する支援については、事業者への周知啓蒙に努めたが、直接支援に繋がった案件はなかった。

支援内容	目標	実績	評価
展示会・商談会への出展事業者数	1者	14者	A
成約数／者	1者	—	D
物産展への出展事業者数	2者	9者	A
売上／者	8万円	128千円	A

ECサイト・SNSを活用する事業者数 売上／者	3者 5万円	0者 -	D D
プレスリリースを活用する事業者数 売上／者	1者 5万円	0者 -	D D

評価基準

- A : 目標を達成することができた (100%以上)
- B : 目標を概ね達成することができた (80%~99%)
- C : 目標を半分程度しか達成することができなかった (30%~79%)
- D : 目標をほとんど達成することができなかった (30%未満)