

平成29年度経営発達支援計画評価表

I 経営発達支援計画の内容

1. 地域経済動向調査に関すること【指針③】

- (1) 観光客入込数による調査分析とホームページ等による情報発信
- (2) 業種毎部会での問題・課題収集と整理
- (3) 金融機関、税理士との懇談による情報収集
- (4) LOBO 調査結果を四半期に1度商工会議所会報で情報発信
- (5) 市日と市日以外の歩行者通行量調査
- (6) 台風被災事業者の年1回巡回ヒアリング調査

【評価】A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

（目標と実績）

事業	項目	目標	実績	内 訳	概要と今後の取組みについて	内部評価	委員評価
久慈市を訪れる観光客数データを分析し新たな販売戦略・サービス提供の基礎資料として提供、また情報発信していく。	観光客入込数による調査分析	四半期 毎1回	未達成	9月までの入込数値情報を収集した。	得られた数値情報については会報3月号とホームページに掲載し発信する。今後は関係機関との連携を強め、計画的に取り組んでいく。	D	D
	〃 ホームページ等による情報発信	四半期 毎1回	未着手	未実施		E	E
商工会議所部会で小規模事業者の現状問題・課題を整理し、経営指導員等職員で共有し、支援方針を明確にする。	業種（5業種）毎による情報交換回数	25回	40回	〇商業部会 6/10 商業部会・観光交通業部会・サービス業部会合同視察研修（いわいずみ手仕事市） 7/10 POP・チラシ作製セミナー 1/22 商業部会総会他5回開催 〇工業運輸部会 7/5 高等学校進路指導担当との懇談会 10/6 久慈北道路・誘致企業視察	部会については会員のニーズ把握の機会設定についての確に捉え開催できていることから、今後もこれまで同様の開催に努め、併せて小規模事業者の問題・課題を捉える機会を確保していく。	A	A

				<p>研修会 他8回開催</p> <p>○建設業部会</p> <p>4/17 景観整備（桜の剪定）</p> <p>6/16 県議会議員との懇談会</p> <p>他7回開催</p> <p>○観光交通業部会</p> <p>6/6 部会役員会</p> <p>7/11 北三陸はしご酒大会検討委員会</p> <p>8/23 北三陸はしご酒大会～なつ～</p> <p>他12回開催</p> <p>○サービス業部会</p> <p>6/10 商業部会・観光交通業部会 合同視察研修（いわいすみ手 仕事市）</p> <p>11/28 観光交通業部会・サービス業部会 鱒ヶ沢・弘前市合同視察研修</p> <p>1/22 部会総会 他8回開催</p>			
<p>小規模事業者の販路開拓等制約 になる経営課題等現状収集する。</p>	<p>地元金融機関との情報交換回数</p>	<p>2回</p>	<p>4回</p>	<p>7/11 市中金融団との懇談会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・伴走型支援事業推進について他 <p>6/21、10/26マル経推薦団体連絡協議会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貸付状況について ・管内状況について <p>8/29 保証協会との勉強会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保証状況について ・管内状況について 	<p>金融機関との懇談会では経営計画等作成支援のための案件共有を図る他、経営者育成塾参加者掘り起しを図るため開催した。</p> <p>日本政策金融公庫、信用保証協会との懇談では、新たな制度や推薦実績から見た管内状況について情報交換した。</p> <p>税理士との懇談会では小規模事</p>	<p>A</p>	<p>A</p>

					業者の景況状況、取り巻く環境の変化について情報収集する機会として捉え臨んだ。 今後についても同様のスタンスで臨んでいく。		
	税理士との定期情報交換回数	4回	5回	4/20、12/18 税務援助協議会 ・確定申告に対する対応について 6/26、12/1、1/19 記帳指導協議会 ・記帳指導状況について ・消費税軽減税率対応について他		A	A
業況、売上、採算等直面する経営課題について調査し、結果については各業種の景気・景況感を毎月1回会報に記事として掲載するなど情報発信に努める。	LOBO調査実施回数	12回	11回	4月～2月まで調査対象6事業所中4事業所実施	回答企業が7割を下回ることから、今後の調査対象企業の選定を見直し取り組んでいく。	A	A
	〃 ホームページ等による情報発信	12回	11回	毎月日商LOBO調査結果を当会議所ホームページに掲載		A	A
通行量を継続比較・検討し市日が与える影響と効果等を図る基礎資料とする。	市日と市日以外の歩行者通行量調査回数	年1回	1回	10/18、20、22、28実施	シルバー人材センターに委託実施し、今後も同形態で取り組んでいく。	A	A
被災事業所への具体的支援策を調査し経営指導員等が各々の確に支援できるよう情報の共有化を図る。	台風10号被災事業所復旧復興状況調査	年1回	1回	7/20～8/31までの43日間被災事業所376件を実調(内調査票回収215事業所 ※回収率57.1%)	90%以上復旧したが経営状況については予断を許さないものがあると思われることから、今後も巡回を強化し早期の経営上の問題・課題抽出を図っていく。	A	A

小規模事業者経営実態調査（兼台風10号被災事業所経営実態調査）

目的：小規模事業者の事業状況、販売状況、事業後継者の状況と現状の課題を把握し、今後の商工会議所の支援に対する要望等について調査し、併せて台風10号被災事業者が抱える復旧復興の課題等を把握する。

調査項目等：基本情報（事業所名、事業主名、所在地、業種、従業員数、専従者、その他状況）、商工会議所への要望事項等

調査対象：会員事業所及び非会員で久慈市内に事業所の所在が明らかな事業者

調査方法：1,599件へアンケート調査（平成29年3月末小規模事業者数）（郵送） 調査サンプル数 462件（28.8%）（内小規模事業者数307件 66.4%）

調査期間：平成29年12月6日（水）～12月28日（木）郵送によるアンケート調査 講師 中小企業診断士 高橋雅裕氏

2 経営状況の分析に関すること【指針1】

- (1)5年間に渡る小規模事業者の計画的な実訪
- (2)ヒアリング項目の書式化による経営分析活用
- (3)小規模事業者の分類による個社に応じた支援実施
- (4)経営分析や資金繰り支援表作成支援など経営支援満足度向上を目指す。

【評価】A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

（目標と実績）

事業	項目	目標	実績	内訳	概要と今後の取組みについて	内部評価	委員評価
技術・強み等をヒアリング調査し5年間で全小規模事業者を実訪し事業者との接点強化と経営分析実績件数を高めていく。	巡回企業数 （経営指導員4名）	400 事業所	405 事業所	4月～1月までの経営指導員の巡回企業数	問題・課題解決のための巡回で状況把握のための巡回、事後指導のための巡回強化を検討し、計画的巡回のスタイルを確立できるよう取り組んでいく。 また経営指導員以外の経営分析能力を高め、資質向上を図っていく。	A	A
	記帳代行利用事業所数	40件	36件	本所29件、支所7件		A	A
	経営状況分析事業所数	20件	74件	マル経利用者28件 記帳代行及び決算指導46件		A	A

3 事業計画策定支援に関すること 【指針②】

(1) 事業計画作成啓蒙と掘り起し

- ・ 事業計画等策定セミナー 年2回開催
- ・ 経営力強化セミナー 年1回開催
- ・ 次世代経営者育成塾 年6回開催
- ・ 支援ツール紹介 巡回指導、窓口相談時活用

(2) 個々の事業者の課題や支援の優先順位を勘案した事業計画作成支援

- ・ 東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧、復興計画作成支援
- ・ 販売促進、販路拡大計画作成支援
- ・ 新商品開発、新事業展開計画作成支援
- ・ 経営改善、経営安定化計画作成支援
- ・ 事業承継計画、第2創業計画策定支援
- ・ 創業計画策定支援

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

（ 目標と実績 ）

事業	項目	目標	実績	内 訳	概要と今後の取組みについて	内部評価	委員評価
事業計画の重要性を啓蒙していく。	計画作成セミナーの開催	2回	2回	11/27 新事業展開セミナー参加 12名 講師 中小企業診断士 高橋雅裕氏 12/19 業績アップを目指す持続的経営セミナー 参加 17名講師 ㈱HAL 太田敬治氏	経営計画の必要性、作成に効果的な補助金・助成金について学習した。 持続的な商業活動のためにも今後も継続して取り組んでいく。	A	A
経営力強化をテーマに毎回参加しなくても習得できるオムニバスのカリキュラムで経営者の知識・技術習得を図っていく。	次世代経営者育成塾の開催	6回	6回	8/2 「失敗から学ぶ小規模事業者の生き残り戦略」参加 23名 講師 認定事業再生士 吉田猫次郎氏 “売上アップを実現する！！シリーズ” 10/25 「売上アップを実現する4つの視点」参加 17名 11/6 「売れる仕組みを作るための4つのポイント」参加 21名	売上アップの考え方等について学習したが、受講者の意欲を引き出すカリキュラム作成や事例作成を検討し、今後も後継者が主人公となり、自らの事業、経営力を高められるシリーズ塾にしてい	A	A

				11/7 「お客様を主語にして考えると戦略が見えてくる」参加21名 11/15 「お客様視点で商品・サービスを見直す」参加20名 講師 中小企業診断士 高橋雅裕氏 1/18 「仕事で使える雑談術」参加27名 講師 リフレッシュコミュニケーションズ代表 吉田幸弘氏			
被災事業所の事業計画を作成し売上確保と生業の再生等を戦略的に実施できるようにする。	事業計画作成件数	60件	95件	持続化補助金<台風激甚災害型>申請 53 事業所	申請事業所の計画を実現させるため、また修正変更を支援した。 今後は新たな販路拡大を目指す者を掘り起ししながら、やる気のある者を支援していく。併せてそのために「小規模事業者持続化補助金」「さんりく起業支援補助金」「ものづくり補助金」などの補助金を活用して計画作成を希望する者を支援していく。	A	A
	内訳 1) 東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧・復興計画	20件	53件			A	A
販路促進展開や新たな顧客・販売チャネル開拓により売上や利益確保を目指していく。	2) 販売促進・販路拡大計画	20件	12件	持続化補助金 3件 さんりく起業支援事業 2件 さんりく未来創造塾 2件 東日本大震災小規模事業人材確保支援事業 2件 その他3件		C	C
アイデア発想、製品化、商品化、事業化までの事業計画として整理し実現に向け支援する。	3) 新商品開発・新事業展開計画	5件	7件	さんりく起業支援事業申請者2件 全国展開プロジェクト参画者5件	新事業展開計画では、さんりく起業支援事業申請者を主に支援、新商品開発では全国展開プロジェクト事業参画者を主に支援した。新商品開発は試作品の段階だが、今後は商品開発だけでなく、販路開拓につながる支援を行っていく。	A	A

資金繰り支援を主に改善計画、倒産防止のための事業再生計画も念頭に支援していく。	4) 経営改善・経営安定化計画	5件	30件	マル経資金利用者 28 件 経営改善計画支援者 2 件	経営悪化に伴う相談は個別案件を中心に支援していく。場合によっては金融機関と連携し案件発掘を行い、小規模事業者の経営改善支援を行っていく。	A	A
戦略的経営を考える機会を創出し、計画的・円滑な事業承継を支援する。	5) 事業承継計画・第2創業計画	5件	3件	岩手県事業承継相談活用 3 件	具体的な支援を行う必要性の観点から連携し行った。計画作成は一定の期間が必要とされることから、今後も専門家を活用し取り組んでいく。	C	C
初期段階支援や創業計画作成だけでなく、創業後のフォローまでも対象にした中長期的な事業計画作成を支援する。	6) 創業計画	5件	7件	さんりく起業支援事業 3 件 その他 4 件	さんりく起業支援補助事業を活用した創業計画作成や、金融機関への創業融資計画作成等で支援した。 今後も久慈市の創業支援事業と連携し創業を志す者を支援していく。	A	A
計画作成段階だけでなく計画実現に向けて定期的な訪問することで課題解決を支援する。	計画作成後のフォロー頻度	4半期 毎1回	随時 実施	さんりく起業支援事業 3 件 その他 4 件	支援を求める必要な機会に訪問する傾向にあったことから、今後は計画的な訪問が出来るよう検討していく。	A	A

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(1) 事業計画進捗状況の評価するためのカルテ整備

(2) 事業計画達成のための支援

- ・ 東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧、復興計画を作成した事業者支援
- ・ 販売促進、販路拡大計画並びに新商品開発、経営革新計画を作成した事業者への支援
- ・ 経営改善、経営安定化計画並びに事業承継、第2創業計画を作成した事業者支援
- ・ 創業計画を作成した事業者への支援
- ・ セミナー、勉強会の実施

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

（ 目標と実績 ）

事業	項目	目標	実績	内訳	概要と今後の取組みについて	内部評価	委員評価
計画作成者の進捗状況と計画実現支援のため4半期に1回以上の戦略的巡回するほか、必要に応じ専門家と連携し支援する。	1) 東日本大震災津波被害、台風10号被害からの復旧・復興計画を作成した事業者の支援	60事業所×4回=240回	53事業所 501回	持続化補助金<台風激甚災害型>53事業所	嘱託専門職員を配置し支援した他、11/9～10、12/7～8の4日間専門家と帯同し被災事業所の課題解決に努めた。一定の復興が見られたが計画的巡回により新たな問題・課題抽出を図り個別に支援していく。	A	A
	2) 販売促進・販路拡大計画を作成した事業者の支援	20事業所×4回=80回	5事業所 74回	持続化補助金一般型申請3事業所 さんりく起業支援申請事業所2事業所	個別に専門家派遣により支援した。今後についても必要な際に適切な専門家を入れ個別支援していく。	A	A
	3) 新商品開発・経営革新計画を作成した事業者の支援	5事業所×4回=20回	5事業所 18回	全国展開プロジェクト参画5事業所	参画事業者を中心としたワークショップや日本商工会議所主催展示会に参加し商品開発の意見を抽出し、経営指導員が支援した。今後については必要に応じ専門家による支援を	A	A

					行っていく。		
4) 経営改善・経営安定化計画	5 事業所× 4 回=20 回	32 事業所 38 回	マル経利用事業所 28 事業所 30 回 経営力向上計画申請事業所 4 事業所 8 回		マル経資金申込み者と経営力向上計画申請者を主に必要時に支援した。小規模事業者の経営改善に効果の大きいマル経資金を積極的に斡旋しせ印していく。	A	A
5) 事業承継・第2創業計画を作成した事業者の支援	5 事業所× 4 回=20 回	3 事業所 10 回	岩手県事業承継相談活用事業者 3 件		支援にあたってはデリケートな部分も多いことと専門性の高い指導が必要と思われることから、事業承継相談センターと連携し支援した。今後についても専門家を活用し取り組んでいく。	C	C
6) 創業計画を作成した事業者の支援	5 事業所× 4 回=20 回	7 事業所 59 回	さんりく起業・支援事業申請 2 件 他 5 件		さんりく起業支援補助事業を活用した創業計画作成や、金融機関への創業融資計画作成等で支援した。 今後も久慈市の創業支援事業と連携し創業を志す者を支援していく。	A	A
7) 経営基礎・技術向上のための各種セミナー・勉強会開催回数	30 回	32 回	9/5~11/9 簿記講座 25 回 述べ 366 人 受講 講師：久慈東高校教諭 2 名 7/10 Word を使った POP・チラシ作成 セミナー 16 名 講師：(株)ブレン中村和彦氏 12/12 西郷どんに学ぶ敬天愛人の経営 16 名 講師：戦国マーケティング(株) 福永雅文氏		簿記講座、消費税軽減税率対策相談事業を活用したセミナー、ふるさと創造基金を活用したセミナー、NTT ユーザー協会と連携したセミナー、労働環境問題や知りたい情報を毎年開催している企業懇談会のテーマに設定し開催した。講師選定に	A	A

				11/28 シニア・女性のための創業支援セミナー6名 (株)スリーテイズ 伊藤理恵氏 その他 5回 124名参加	については商工会議所部会からの要望等を聞き開催していることから、今後もこの形を取り入れ継続して取り組んでいく。		
	8) 1回あたりのセミナー参加者数 (事業計画作成者を除く)	20人	16.5人	上記7) から算出		B	B
	9) 次世代経営者・後継者育成塾開催回数	6回	6回	8/2 「失敗から学ぶ小規模事業者の生き残り戦略」参加23名 講師 認定事業再生士 吉田猫次郎氏 “売上アップを実現する!!シリーズ” 10/25 「売上アップを実現する4つの視点」参加17名 11/6 「売れる仕組みを作るための4つのポイント」参加21名 11/7 「お客様を主語にして考えると戦略が見えてくる」参加21名 11/15 「お客様視点で商品・サービスを見直す」参加20名 講師 中小企業診断士 高橋雅裕氏 1/18 「仕事で使える雑談術」参加27名 講師 リフレッシュコミュニケーションズ代表 吉田幸弘氏	売上アップの考え方等について学習したが、受講者の意欲を引き出すカリキュラム作成や事例作成を検討し、全シリーズ参加が出来なくても、興味のあるカリキュラムに参加できるオムニバスのカリキュラム設定をし取り組んでいく。	A	A

5. 需要動向に関すること 【指針②】

- (1) 観光客入込情報の提供
- (2) 他地域から流入する消費者の要望調査
- (3) バイヤーや商品卸先への聞き取り調査

(目標と実績)

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

事業	項目	目標	実績	内 訳	概要と今後の取組みについて	内部評価	委員評価
地域消費者や観光客目線、「買い手のニーズ」「消費者ニーズ」で標品開発、販売方法、サービス提供を考える機会を創出する。	需要情報提供頻度と需要調査結果の提供事業者数	4回×20事業者＝80回	随時 22事業所 96回	東北6県水産加工品展示商談会等商談会、物産展出店募集情報提供	販路拡大や販売階層拡充につなげる検討する機会を提供することが効果的と思われることから、関係機関と連携し各商談会や物産展参加情報をタイムリーに発信していく。	A	A
	観光客入込情報提供頻度と提供事業者数	2回×20事業者＝40回	未実施		入込情報については旅館組合員を対象に情報提供するほか、本年分については会議所会報とホームページに掲載するなど3月迄に情報提供していく。	E	E
	他地域から流入する消費者の要望調査提供頻度と提供事業者数	2回×20事業者＝40回	未実施		調査方法等を含めた今後の取組みについて久慈市や関係機関と連携し取り組んでいく	E	E
	バイヤーや商品卸先への聞き取り調査提供頻度と提供事業者数	5件	未実施			E	E

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 【指針④】

- (1) 「久慈観光みやげ品推奨商品」事業の拡充
- (2) 計画作成した小規模事業者にマッチした展示会、商談会の情報提供
- (3) 地元新聞やテレビラジオ等マスメディアに情報発信
- (4) ホームページ、SNS等の作成・運用・活用の実務支援

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

(8 目標と実績)

事業	項目	目標	実績	内訳	概要と今後の取組みについて	内部評価	委員評価
売上拡大や販路開拓を計画した小規模事業者に対し、新たな需要の開拓や必要とする情報発信を行う支援を実施する。	①久慈市観光みやげ品推奨商品出店者数	25社	22社	特産品マップ掲載事業所22件	既存申込み事業者の更新を主に出店勧奨してきたが、新たな出店勧奨に努めていく。	B	B
	②Webカタログ掲載件数	25社	未実施	—	WEBカタログについては十分な検討が必要とされることから、システム構築や仕組み等研究し、販路拡大につながる新たな手法を確立していく。	E	E
	上記の内のネット通販取引件数	30件	未実施	—		E	E
	展示会出店斡旋件数並びに商談斡旋件数	3社	4社	全4社	販路拡大の位置付けであることを啓蒙し、出店に結び付けられるようメーリングリストを整備し、出店勧奨していく。	A	A
	上記の商談成立件数	3社	無	—		E	E
	マスコミへのプレスリリース	4半期 毎1回	随時 5回	さんりく起業支援制度活用創業者情報を3回、はしご酒大会開催情報を2回提供	話題性の提供と創業等の興味を持っていただく意味からプレスリリースに繋がる投げ込みを行った。今後についても随時マスコミへ情報提供していきたい。	A	A
	情報化支援企業数	6社	7社	全7社	業務の効率化を図りながら新たな販路拡大につなげるため、専門家支援を含め関係機関と連携し取り組んでいく。	A	A

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

Ⅱ 地域活性化に資する取組み

(1) 地域の賑わい創出と売上増進対策支援

事業	項目	目標	実績	内 訳	概要と今後の取組みについて	内部評価	委員評価
中心市街地での開業者増と併せて賑わい創出につなげ活性化を図っていく。	空き店舗調査と情報提供	—	1回	11/20～12/11 80店舗調査	賃貸可能な物件が整理できたことから、今後はこの情報の効果的発信の仕方を考えながら、空き店舗活用者増に繋がる事業に取り組んでいく。	A	A
	ワゴンセール、ハロウィンパレード等回遊性向上事業実施	—	1回	10/29 まちなかハロウィン開催	中心市街地の台風10号被害からの復興発信と、新たにぎわいイベント創出目的に取り組んだが、商店会自らの積極性が薄く感じられることから、今後は共同意識を高めながら事業に取り組んでいく。	A	A
	台風10号被災からの復旧と風評被害を払拭するためのイベント開催	—	1回	10/29 商店街復興感謝祭「まちなかマルシェ」開催		A	A
	消費者とのふれあいイベント開催とお店情報発信事業の実施	—	12回	4/18～2/18「まちなかありがとう市」開催 7/27、8/25、9/29「べっぴん夜市」開催	A	A	

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%）
 C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

(2) 「あまちゃん」ロケ地にこだわった観光商品づくり支援

	項目	目標	実績内訳	今後の取組みについて	内部評価	委員評価
夏場だけでない通年観光地をめざし、併せて北三陸エリア全体の観光振興と地域活性化のため取組んでいく。	北三陸地域全体の観光資源の活用	—	久慈産琥珀を使った新商品を開発。体験型メニューを使ったモデルコースの設定を行った。	本年度はモデルコース設定と体験プログラム作成にのみ終わったため、次年度にはこれらを活用したモニターツアー等実施に取り組んでいく。	A	A
	体験プログラムを中心としたツアー商品による観光客誘致	—	体験プログラム作成		A	A
	「あまちゃん」を契機としたロケツーリズム推進	—	ツーリズムパンフレットの作成と配布を行ったほか、全国ロケツーリズムフォーラムへの参加や、展示会出展によるPRを行った。	本年度実績に基づき今後の取組みについて関係機関と協議検討し取り組んでいく。	A	A
	外国人観光客の受入態勢整備	—	岩手県国際室職員によるセミナーを開催	今年度の取組みを踏まえ、今後の具体的取組みを検討し取り組んでいく。	A	A
	観光人材の育成	—	久慈ガイドの会への協力をを行った。		A	A

8 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)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

- ・(株)日本政策金融公庫との懇談、事業成功事例等の情報交換、制度活用の連携
- ・いわてよろず支援拠点、中小機構東北、金融機関、近隣商工会との定期的情報交換と連携による支援ノウハウの取得
- ・岩手県商工会議所連合会経営指導員研修会で支援ノウハウ等情報交換を図る。

(2)経営指導員等の資質向上のための取組み

- ・特定の職員に依存しない支援体制の確立を目指した資質向上策を講じていく。
- ・組織内情報交換会を実施する
- ・内部研修会を定期的で開催し、経営指導に必要な職員のプレゼン能力向上と合わせ、情報共有を図っていく
- ・現場対応能力を養うため専門家派遣指導や経営計画策定指導の際には同行し、指導・助言内容、目利き、情報収集方法を学ぶ。
- ・「販路開拓」「売上増加」「地域資源活用」「創業・経営革新」等伴走型支援に関する研修会に全職員が参加することを目標に機会確保に努める。

(3)事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

- ・事業の実施方法、実施結果について各委員より評価検証をいただくことにより、今後の事業に反映させる。

経営発達支援会議

目的：事業のマネジメントサイクルである（P＝「計画策定」、D＝「事業の実施」、C＝「見直しの検討」）システムを本事業において実践することで、小規模事業者の持続的発展に向けて久慈商工会議所の役割機能の充実を図ることを目的とする。

内容：事業の評価・検証を、必要性、効率性、有効性などの観点から総合的評価をするために事業評価システムを設計し、定量的、定性的に評価をする。

時期：8月、2月

場所：久慈商工会館

講師：中小企業診断士

●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

(株)日本政策金融公庫国民生活事業定例相談 13回、岩手県信用保証協会二戸支所12回、さんりく未来創造塾34回、県内商工会議所と随時、近隣商工会及び商工会連合会との情報交換5回他

●経営指導員等の資質向上のための取組み

毎週1回職員会議（融資、補助金・助成金制度等の情報共有、会員情報の共有）

職員研修会5回

5/8	久慈商工会議所の経営発達計画について	講師：中小企業相談所長 安ヶ平敦男
8/28	久慈駅前複合施設整備事業の概要、ファシリテーションについて	講師：専務理事 一田昭彦
12/13	確定申告に係る税務援助相談日及び各ソフトの活用について	講師：中小企業相談所長 安ヶ平敦男
12/22	マル経融資制度、教育ローン等について	講師：日本政策金融公庫融資課長代理 平野 力
2/1	記帳代行事業所及び個別相談会の確定申告業務について	講師：中小企業相談所次長 膳棚隆弘

●事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

第1回経営発達支援会議 8月28日（月） 於 久慈商工会館第一研修室

- 議題
- 1 委員長、副委員長の選任について
 - 2 経営発達支援計画及び平成29年度伴走型小規模事業者支援推進事業について

第2回経営発達支援会議 2月20日（火） 於 久慈商工会館第一研修室

- 議題
- 1 平成29年度経営発達支援計画事業に対する評価について
 - 2 平成30年度事業の取組みについて
 - 3 その他