

令和2年度経営発達支援計画事業評価表

＜評価委員会開催日：令和3年4月27日＞

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	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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B13:B17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	年1回	D	年3回	B	年3回	B	四半期毎1回	年2回	C	C	コロナウイルス感染症の影響が大きく、会報への掲載はコロナ関連情報を優先し情報発信した。市内観光施設入込客数については久慈市より情報取得、分析コメントを加え、会報とホームページで公表。 ☞商工くじ4月、2月号に掲載。	コロナ禍における観光客の減少状況を把握し対策を立案するため、継続し久慈市の観光情報、他の参考にできる情報の収集分析の上、小規模事業者の事業活動につながる情報提供していく。
	〃 ホームページ等による情報発信	年1回	D	年3回	B	年3回	B	四半期毎1回	年2回	C	C		
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	40回	A	40回	A	58回	A	25回	18回	C	C	コロナウイルス感染症対策のため3密を避ける行動をとったことから、商業5回、サービス2回、観光1回、建設5回、工業運輸4回、会議所三役と部会長懇談会1回の開催となった。	小規模事業者の現状とニーズを把握する観点で開催。今後も同様のスタンスに立ち、併せてコロナ禍で抱える問題・課題を捉える機会、情報収集の機会として取り組んでいく。
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。	地元金融機関との情報交換回数	4回	A	年2回	A	2回	A	2回	0回	E	E	コロナウイルス感染症対策のため3密を避ける行動をとったことから、会議開催は自粛し、金融機関との情報交換については経営指導員を中心に個別に情報交換を行い、事業者の情報など収集した。	感染症対策による安全な会議開催方法を金融機関と協議し、ZOOMなどのオンライン会議も検討する。引き続き小規模企業者の金融相談、条件変更等の相談に応じ、日本政策金融公庫、保証協会等と連携、資金繰り支援を強化しながら小規模事業者の問題・課題解消に努めていく。
	税理士との定期情報交換回数	5回	A	年5回	A	4回	A	4回	1回	D	D	コロナウイルスの影響により税務関係団体との協議会は1回しか開催できなかった。意見交換では小規模事業者の景況状況について情報収集する機会となった。 ◇1/19第1回小企業者記帳指導協議会	今後は確定申告の結果からコロナ感染症の影響と資金繰り等状況把握する視点で取り組んでいく。
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	A	12回	A	12回	A	12回	12回	A	A	8事業所を対象に調査実施。結果については「日商LOBO調査結果」を当所ホームページで公表。 ☞年12回掲載	回収率は9割強の結果となった。結果を公表することで、業界動向、取巻く環境変化を察知してもらうため、今後も継続して取り組んでいく。
	〃 ホームページ等による情報発信	12回	A	12回	A	12回	A	12回	12回	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。資料あり	市日と市日以外の歩行者通行量調査回数	年1回	A	1回	A	1回	A	1回	1回	A	A	市シルバー人材センターの協力を得10/13、18、21、25の4日間実施。	「駅前広場」「YOMUNOSU」完成でこれまでの交通量、歩行者の動きが変わると思われることから、消費者導線の変化、商店街に与える影響を把握するためにも、今後も定点観測を続けていく。
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	A	12回	A	4回	A	1回（元年度でほぼ終了）	0回（令和2年度はコロナ関係影響調査を実施）	E	E	コロナウイルスの影響に苦慮する飲食・小売・サービス業を中心に、国・県・市等各種補助金支援策の利活用を勧めながら、営業状況確認と抱える問題等の状況を把握するため巡回訪問した。	小規模事業者宅を訪問する機会を捉え、抱える悩み・課題を早期に捉え、早期対処することを目的に今後も継続して巡回訪問に取り組んでいく。

台風10号被災事業所復旧復興状況調査(兼新型コロナウイルスの影響を受ける事業者への支援策周知等のための事業所訪問)

被害から4年経過し復旧については概ね完了したことから、新型コロナウイルスの影響を受ける事業者への支援策周知等のため巡回や各種調査で追跡動向調査を兼ね訪問、電話等で経営上の悩み・課題について聞き取り調査を行った。

(1) 新型コロナウイルスの影響を受ける飲食店への支援策周知等のための事業所訪問

目的：新型コロナウイルスの影響を受ける久慈市内飲食店を中心に、国・県・市の各種支援施策の周知徹底と利活用、申請を促すことを目的に行う。

期間：令和2年7月15日(水)～16日(木)の2日間 午後6時～9時

訪問手法：商工会議所職員と久慈市商工市街地振興課職員とで班編成し実訪する。

地区：荒町、八日町、十八日町、中町、中の橋、二十八日町、中央、巽町、川崎町、柏崎、長内町、山形町

対象者：市内飲食店(山形町4点を含む) 147件

(2) 新型コロナウイルスの影響を受ける飲食店への支援策周知等のための事業所訪問

目的：新型コロナウイルスの影響を受ける久慈市内飲食店を除く事業者に、国・県・市の各種支援施策の周知徹底と利活用、申請を促すことを目的に行う。

期間：令和2年8月3日(月)～9月11日(金)の40日間

訪問手法：商工会議所職員班編成し実訪する。

地区：当会議所会費集金地区

対象者：市内宿泊業、卸・小売業、サービス業、旅客運輸業者 441件

(3) 事業承継診断調査

期間：令和2年11月4日(木)～11月15日(月)

目的：小規模事業者等の円滑な事業承継を進めるため、後継者の有無や準部状況を把握し、事業承継診断を行うことで注意喚起することを目的に行う。

調査項目等：後継者候補の有無、経営者教育・引継ぎ準備の有無、相談する機関の有無、相談したい課題・問題

回答：小規模事業者等 30件

(4) 新型コロナウイルス感染症に伴う影響調査

期間：令和2年4月～令和3年3月

目的：岩手県で新型コロナウイルス感染症に伴う事業所の毎月の影響を把握するため定点調査を行う。

調査項目等：新型コロナウイルス感染拡大による経営への影響、前年同月比の売上、今後の売上見込み、国・県に対する支援策要望、感染に対する対策。

実施方法：FAX等による依頼と回収

回答：小規模事業者等 19件

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者に応じた支援実施
- (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	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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）	405 事業所	A	409 事業所	A	406 事業所	A	400 事業所	424 事業所	A	A	計画的巡回と併せてコロナウイルスの影響関連支援策周知と影響調査による巡回訪問を強化した。	コロナウイルスの影響による営業状況調査、国・県・市の各種支援策周知や、支援依頼に応じた巡回指導に回った感が否めず、計画的な巡回が出来なかった。コロナウイルス収束までの間は支援依頼に応じた緊急的支援が欠かせないが、今後は支援依頼者の事後指導、計画的な巡回が出来るような体制づくりに取り組んでいく。 経営分析能力を高めるため、職員全員が記帳代行先の経営分析に取り組んだ。今後も継続して取り組み、得られた分析結果を指導に活かしていく。
	記帳代行利用事業所数	36件	A	34件	C	34件	C	50件	34件	C	C	創業相談、確定申告期に利用勧奨するが、e-tax等推進する中、自計による数値管理・資金繰り把握など自らが具体的な数値を把握することが重要という観点から、相談→指導→自計の流れに切り替え、記帳指導を行った。 ◇確定申告期の記帳代行先以外の指導件数127件であった。	
	経営状況分析事業所数	74件	A	81件	A	71件	A	50件	65件	A	A	記帳代行先、マル経融資先、経営力向上計画作成者を対象に分析を行い現状把握、課題認識させることを重点に指導した。 ☞記帳代行 34件、マル経申請先25件、経営革新計画申請3件、経営診断1件、先端設備導入計画申請2件 ☞他記帳代行以外の確定申告指導では106件の指導をした。	

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	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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	A	2回	A	4回	A	2回	3回	A	A	10/20経営計画作成支援セミナー 15名 ☞創業間もない者、事業承継した若手小規模事業者を対象に販路拡大を考える視点で研修した。 11/13事業承継リスク対応セミナー 17名 ☞持続的企業活動と円滑な事業承継計画立案のため研修した。 12/8BCP作成セミナー 9名 ☞災害対応した企業活動の維持、復旧、再開に備え、必要な計画作成のための研修を実施した。	コロナ禍にありながら新分野進出や経営革新を念頭に事業計画、事業承継計画、事業継続計画等作成の必要性について学習した。持続的企業活動、円滑な事業承継、災害からの早期復旧、事業再開のためにも計画の必要性を唱え、継続して取り組んでいく。
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	A	6回	A	6回	A	6回	5回	B	B	7/21新型コロナ時代の売上アップセミナー 10/20わかりやすい事業計画の立て方 11/13事業承継リスク対応セミナー 12/8BCP作成セミナー 1/25SNSによる情報発信 LINE公式アカウント集客セミナー	商工会議所各分会からテーマを募り開催したが、コロナ禍の影響で少数参加での開催にとどまった。今後もあらゆる状況下であっても、情報提供が必要な業種、ニーズに合ったテーマを選択し、参加してもらえる魅力を感じる企画内容で取り組んでいく。
事業計画作成件数													
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。	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	53件	A	3件	D	15件	D	20件	0件	E	E	東日本大震災、台風10号災害復旧は概ね完了し支援実績は無かったが、新型コロナウイルス感染症拡大による影響の問題が生じ、新たな需要への支援対応に当たった。	東日本大震災、台風10号災害復旧は概ね完了したが、台風19号災害、新型コロナウイルス感染症拡大による影響など、経営には予断は許されない。あらゆる状況下にあっても、今後も各々相談者に寄り添った支援をしていく。

販路促進展開や新たな顧客・販売チャン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	12件	C	17件	B	32件	A	20件	12件	C	C	実績件数の減少は震災・台風復旧が概ね完了したことによる。コロナウイルスの影響を受けた事業所への支援では被接触型ビジネスモデルへの転換計画作成依頼を受けた専門家と共に計画作成支援に当たった。 ☞持続化補助金<コロナ型>8件 ☞持続化補助金<一般型>4件	コロナ禍で補助金等を活用し販路拡大を目指す者や、創業者等の経営計画書作成支援を行った。今後もあらゆる状況にあっても、経営指導員による指導に加え専門家派遣などを利用し売上増を目指す者や経営革新を目指す者に精度の高い支援をしていく
アイディア発想、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	7件	A	14件	A	9件	A	5件	7件	A	A	経営革新計画 3件 サプライチェーン国内投資促進計画 1件 さんりく未来創造塾 1件 さんりくなりわい創出支援事業 2件	
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	30件	A	33件	A	40件	A	5件	25件	A	A	制度資金活用事業者 25件	コロナ禍で苦しむ者を中心に資金繰り改善、運営改善のための改善計画作成支援を行った。経営改善計画作成では専門家の知見を得た指導も必要なことから、今後も各機関と連携し、支援者の課題解決に取り組んでいく。
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	3件	C	6件	A	6件	A	5件	5件	A	A	事業引継ぎ支援センター活用 4件 持続化補助金<コロナ型> 1件	2か月毎に開催する相談会への参加勧奨を中心に支援した。今後は意向調査で得た支援希望者を優先的に支援を行っていく。
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	7件	A	8件	A	6件	A	5件	3件	C	C	さんりくなりわい創業計画 2件 ふるさと創造基金創業計画 1件	補助金を活用した創業者支援計画を主に支援した。創業支援メニューについては久慈市と連携し市内全戸に周知を図った。今後も同様に取り組んでいく。
計画作成段階だけでなく計画実現に向けて定期的に訪問することで課題解決を支援する。	7) 計画作成後のフォロー頻度	随時実施	A	随時 146回	A	随時 123回	A	4半期 毎1回	随時 77回	A	A	☞さんりくチャレンジ過年度採択者 ☞さんりくなりわい補助金採択者 ☞R2年度マル経資金利用者 ☞マル経等既往借入先	補助金採択後の精算指導に多くの時間を割き、創業後の営業状況の把握、現状確認の時間が取れていない感があった。またマル経等既存借入金の条件変更や国のコロナ融資に借換するための経営計画書作成支援にあたる。また創業から3年の間は資金繰り等の問題が発生することが多いことから、悩み解消のためにも定期的な訪問に努めるよう取り組んでいく。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(1) 事業計画進捗状況を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、新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

(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	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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	53事業所 501回	A	53事業所 2回	D	36事業所 149回	D	5事業所 ×4回 =20回	未実施 (令和元年度でほぼ終了)	E (コロナ関係給付金、支援金周知等利用促進をした。)	E	※東日本大震災・台風10号被害とも復旧が完了した感があり、被災事業者からの相談は無く支援実績は無かった。反面コロナウイルス各種支援策周知・利活用調査等巡回の機会に震災・台風10号被災者を含む者に対し、支援策周知と利活用推進、現況把握と、久慈市・商工会議所に対する要望等を職員全員にて聞き取りし支援した。 ※巡回企業数コロナ支援588件	東日本大震災津波災害や台風10号災害復旧については概ね完了したが、小規模事業者の経営状況等確認と追跡調査の観点から、会員訪問強化月間や会報配布等、計画的巡回の機会を設け、経営指導員を中心に課題解決にあたる。
	2) 販売促進・販路拡大計画を作成した事業者の支援	5事業所 74回	A	97回	A	108回	A	5事業所 ×4回 =20回	13事業所 随時58回	B	B	持続化補助金<一般型> 持続化補助金<コロナ型> さんりく未来創造塾 H31経営革新承認	個別案件毎に専門家派遣を入れる他、経営指導員が伴走支援した。今後も同様の支援を経営指導員だけでなく職員全員が自覚を持ち取り組んでいく。
	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 =18回	A	21回	A	41回	41回	5事業所 ×4回 =20回	9事業所 83回	A	A	経営革新計画作成 サプライチェーン国内回帰促進計画 先端設備導入計画 経営力向上計画 事業継続力強化計画	参画事業者を中心としたワークショップや日商主催展示会に参加し商品開発意見を抽出し経営指導員が支援した。経営革新計画承認では専門家を交え伴走した。今後も同様の支援を行っていく。
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。	4) 経営改善・経営安定化計画	32事業所 38回	A	145回	A	37事業所 128回	37事業所 128回	5事業所 ×4回 =20回	31事業所 随時110回	A	A	マル経資金利用者 先端設備導入計画 経営力強化計画 事業継続力強化計画 経営診断	マル経資金利用者と経営力向上計画、経営改善計画申請者を中心に支援した。小規模事業者の課題改善に効果の大きいマル経資金を積極的に斡旋していく。
	5) 事業承継・第2創業計画を作成した事業者の支援	3事業所 10回	C	16回	B	6事業所 34回	6事業所 34回	5事業所 ×4回 =20回	5事業所 随時51回	A	A	事業引継ぎ支援センター活用 持続化補助金（元年補正） ※掘り起しを主眼に年6回の引継ぎ支援相談会周知、事業承継セミナー開催による周知に努めた。	事業引継ぎ支援センター相談会を活用支援した。今後も必要性に応じ専門家支援をいれ対応していく。

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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。	6) 創業計画を作成した事業者の支援	7事業所 59回	A	62回	A	9事業所 54回	9事業所 54回	5事業所 ×4回 =20回	9事業所 随時44回	A	A	さんりくなりわい創出支援事業等の活用者を中心に過年度活用者も併せて支援した。	補助金活用した経営計画作成、公庫創業計画作成支援を主に支援した。今後も久慈市創業支援事業を活用し、創業を志す者を支援していく。
	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	32回	A	36回	A	38回	38回	30回	28回	A	A	簿記講習会25回、制度改正事業セミナー3回	簿記講座、制度改正事業セミナー等を活用し開催した。テーマ設定については商工会議所部会からの要望を取り入れ、今後も開催していく。
	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)	16.5人	B	17.9人	B	18.6人	18.6人	30人	14.3人	D	D	上記7) から算出 ※参加目標人員に対して、コロナ禍にあったことから日商ガイドラインに基づき受講者制限をし開催した。	簿記講座、制度改正事業セミナー等を活用し開催した。テーマ設定については商工会議所部会からの要望を取り入れ、今後も開催していく。
	9) 次世代経営者・後継者育成塾開催回数	6回	A	6回	A	6回	6回	6回	5回	B	B	コロナウイルス感染拡大の影響を受け、最終講和の開催を取りやめたことから、予定達成に至らなかった。 本年度テーマ ①新型コロナ時代の売上アップセミナー ②事業承継リスク対応セミナー ③BCPの基本から作成まで ④わかりやすい事業計画の立て方 ⑤SNSによる情報発信LINE公式アカウト集客セミナー	コロナ禍における売上増、販路拡大につながる手法などテーマは幅広く設定し開催したが、セミナー参加者数にばらつきがあった。今後は基本的に小規模事業者の声を反映させた設定をしながら、リアップ、SDGSといった取り組みから事業収益に繋げる等見据えたテーマ設定も思案していく。さらに受講者のフォローアップを強化し、売上実績増と、販路拡大実績増の結果が得られるものにしていく。

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

【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	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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	随時 22事業所 96回	A	随時 245回	A	随時 38事業所 240回	A	4回	8回	A	A	Web商談会2回、伊達な商談会、いわて食の談会(東京、名古屋、仙台等)6回について、情報提供を行い、事業者の販路開拓支援を行った。	販路拡大と新たな販売機会創出につながる情報提供は有効と思われることから、コロナ禍状況を見ながら関係機関と連携し参加・出店可能な展示会・商談会情報をタイムリーに発信する。
	観光客入込情報提供頻度と提供事業者数	1回	C	3回	A	3回	A	4回	2回	C	C	市内観光施設への月ごとの入込客実績数値を会議所会報に掲載、併せてホームページで公表	前年度実績についてホームページと会報に掲載する。
	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	未実施	E	未実施	E	未実施	E	4回	未実施	E	E	未実施 ※本項目を達成する事業を当所のみで行うことは難しく、観光協会、久慈市との協力がなければ行うことができない。まだ得られた情報をどう扱うか出口を見据えた調査設計していく必要がある。	調査方法やどのような調査項目が役立つのか検討し、関係機関と連携し取り組んでいく。
	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	未実施	E	7件	B	14件	A	随時	未実施	E	E	コロナ禍の影響により予定していた東北水産品加工品展示商談会、うまいもんマルシェ、feelNIPPON参加を断念したことで、バイヤーとの接触機会が作れなかった。	販路拡大と新たな販売機会創出につながる情報提供は有効と思われることから、コロナ禍状況を見ながら関係機関と連携し参加・出店可能な展示会・商談会情報を新規取引先開拓のため機会をとらえ、今後も販売実績が得られる場として、やる気のある企業を抽出し取り組んでいく。

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もマッチした展示会、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%）

（目標と実績）

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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	22社	B	22社	B	23社	C	40社	21社	C	C	推奨商品出店者数23件（推奨商品推奨数31品目） ※元年度新規2事業所増加	新規事業所の拡大、PRを継続して推進するとともに、今年度増刷の土産品マップは、QRコードを活用して推奨事業所の販路拡大の一助とする。
	②Webカタログ掲載件数	未実施	E	未実施 ※効果的なシステムの研究を行う	E	未実施	E	40社	24社	C	C	独自のネットショップ立ち上げはできなかったものの、岩手県の「買うなら岩手のもの運動」への積極的な取り組みを行うことで、同事業登録について、久慈市銀座商店会の全登録をはじめ、観光関連事業者を中心に24事業者の登録を支援した。	WEBカタログについては販路拡大に継がる仕組みづくりが必要なため、システム設計等を研究、慎重に検討していく。
	上記の内のネット通販取引件数	未実施	E	未実施 ※効果的なシステムの研究を行う	E	未実施	E	80件	不明				

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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。	展示会出店斡旋件数並びに商談斡旋件数	4社	A	33社	A	19社	A	10社	1社	D	D	コロナウイルスの影響により首都圏の商談会、展示会はほぼ中止となった中、県内もしくは東北地区内で開催される商談会について3事業所に情報発信し斡旋、1事業者が参加したが、商談成立件数は0であった。	販路拡大に取り組む者への積極的支援をするほか、FAX通信やメールリストを活用し、オンライン商談など新たな取り組みを模索し、出店勧奨を進めていく。
	上記の商談成立件数	無し	E	3社	C	4件	C	10社	0社	E	E		各種商談会参加事業所のバイヤーに対する対応について、事前、事後を含めた対応方法の仕方を指導していく。
	マスコミへのプレスリリース	随時5回	A	随時2回	C	随時5事業所3回	B	4半期毎1回	随時7回	A	A	☞新商品・サービス情報の提供の機会は2社各1回、新たな取り組みとしては3社1グループの取組みをマスコミに提供した。	話題性の提供、起業への関心を高めるためプレスリリースに繋がる投げ込みを行った。今後についても継続してマスコミへの情報提供をしていく。
	情報化支援企業数	7社	A	12社	A	21社	A	12社	13社	A	A	持続化補助金を活用しホームページ作成や、facebook等SNS活用取組支援を行った。	販売活動ツールの一つとしてSNS活用の重要性を意識し継続して支援していく。

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 (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	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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	A	1回	A	1回	A	-	1回	A	A	当所ホームページを使って中心市街地の空き店舗情報を発信。	賃貸可能な物件の詳細が把握できたことから、得られた物件の情報発信手法を検討し、空き店舗活用者増に繋がる事業に取り組んでいく。
	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	A	22回	A	32回	A	-	25回	A	A	7/31、10/23「べっぴん夜市」2回開催。 12/20、2/14「べっぴん屋市」2回開催。 ◇国支援策であるGOTO商店街事業の先行採択を受け、10/31「まちなかハロウィン2020」を開催。 商店会連合会大売り出し夏・冬2回開催 4月～3月 毎月18日「まちなかありがとう市」を12回開催。	各イベント開催方法に工夫を加え、安全、安心を加えたイベント開催をしていくことと、開催基準を明確にし縮小開催や時間短縮など、開催することを前提とし出店者との協議を密にしていきたい。
	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	A										
	消費者とのふれあいイベント開催と来店情報発信事業の実施	12回	A										

(2) 「あまちゃん」ロケ地にこだわった観光商品づくり支援
(目標と実績)

事業	項目	29実績	29評価	30実績	30評価	元年実績	元年委員評価	2年目標	2年実績	2年内部評価	2年委員評価	R2年度概要	今後の取組について
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	4回	A	4回	A	9回	A	—	4回	A	A	コロナ禍の影響によりほとんどの物産展、商品展示会への参加、出店を取りやめた。 【特産品販売】 「べっぴん夜市」2回 「べっぴん昼市」2回	全国展開プロジェクト事業を通じ5事業所が製作に着手、意識醸成と人材育成を行った。今後は販売に重きを置くこと、併せて「こはく人運動」の展開を図っていく。
	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	未実施	A	未実施	E	未実施	E	—	1回	A	A	地域資源を活用しロケ地巡りモニターツアー開催1回	※具体的な行動に移すため、今後はふるさと体験学習協会等を推進軸に、その他関係機関と連携し取り組んでいく。
	「あまちゃん」を契機としたロケツーリズム推進	6回	A	6回	A	6回	A	—	7回	A	A	ロケツーリズム協議会セミナーへの参加：5回 ロケセットの展示：2回	ロケ関係者とのネットワークづくりを行ったほか、ふるさと甲子園、あまちゃんサミットなどに協力し、映画ロケも決定していることから連携した活動をしていく。
	外国人観光客の受入態勢整備	1回	A	1回	A	1回	A	—	0回	E	E	未実施	セミナー開催のほか、キャッシュレス対応、観光案内板への外国語表記などに取り組んでいく。
	観光人材の育成	2回	A	2回	A	3回	A	—	3回	A	A	外国人観光客受け入れ準備セミナー（オンライン）：3回	引き続きあまちゃんキャラクターを通じた人材育成に努め、特産品や観光資源について知見を深めるなど、人材育成に継続して取り組んでいく。

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

(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) 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」、A＝「改善」）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。

● 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、岩手県信用保証協会二戸支所、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他

● 経営指導員等の資質向上のための取組み

内部研修 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 毎月1回テーマを設けて経営指導員の指導力レベル向上と経営指導員の成長段階に応じて開催し、一般職員も含め経営指導に欠かせないプレゼン能力の向上と併せ、組織内で経営指導能力向上と情報共有を図っていく。

外部研修 地域の小規模事業者の「販路開拓」、「売上増加」、「地域資源活用」、「創業・経営革新」等の伴走型支援に関する研修会にい全職員が参加することを目標に、日本商工会議所や岩手県商工会議所連合会等が開催する研修の機会を確保する。

このことにより、全職員の経営分析能力並びに売上や利益確保をすることを重視した支援能力の向上と、効果的経営支援手法習得に努めた総合的支援能力の向上を図っていく。

● 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

毎年度本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ① 中小企業相談所内において経営発達支援計画に基づいて年度における目標を設定した実行計画表(仮)を作成する。[P 計画]
- ② 上記実行計画表に従って事業を実施する。[D 実行]
- ③ 経営発達支援会議を開催し、事業の進捗状況を確認し、課題の抽出、見直しの検討を行う。[C 評価]

第1回経営発達支援会議 令和2年4月9日（木） 於久慈商工会館第一研修室

議事 1 令和2年度経営発達支援計画事業及び伴走型小規模事業者支援推進事業について

- ④ 上記の検討結果を踏まえて事業を実施する。[A 改善]
- ⑤ 久慈商工会議所経営発達支援会議により事業の実施状況、成果の評価、見直し提案の提示を会議開催の都度行う。
- ⑥ 久慈市産業経済部、岩手県信用保証協会（地域金融機関）、外部有識者（税理士、中小企業診断士等の専門家を活用）による事業の実施状況、成果の評価、改善提案を行い、その結果を会頭へ報告する。
- ⑦ 久慈商工会議所三役（会頭・副会頭・専務理事）において事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提案し承認を受ける。
- ⑧ 事業の成果、評価、見直しの結果について常議員会並びに議員総会へ報告し、承認を受ける。
- ⑨ 事業の成果・評価・見直しの結果については当所ホームページ（<http://www.kujicci-iwate.jp/>）に掲載して計画期間中公表する。