

平成 30 年 度

「経営発達支援計画」事業実施報告書

(事業の実績・評価・見直し結果)

小山市美田商工会

概 要

本報告書は、経営発達支援計画に基づき、小山市美田商工会が平成30年度に実施した事業の実績、評価及び見直し結果等についてまとめたものである。

国に提出するほか、当商工会のホームページに掲載し、地域の小規模事業者が閲覧できるようにしている。

なお、評価及び見直しにあたっては、「小山市美田商工会経営発達支援計画検討委員会」を組織して、外部有識者等を活用し、公平かつ幅広い意見を取り入れて審議を行った。

小山市美田商工会経営発達支援計画検討委員会

■ 目 的

経営発達支援計画の年度目標(P)に対する実績(D)の報告を受け、目標達成事業の効果、未達成事業の理由や原因について評価・検証(C)し、推進方法等の見直し(A)を審議する。審議結果を商工会の理事会等へ報告し、次年度以降の事業に反映させていく。PDCAサイクルを有効に回すことで、計画の実効性を高める。

■ 組 織（委員名簿）

No.	役 名	氏 名	所 属 ・ 役 職 等
1	委 員 長	柴 田 幸 紀	株式会社ネオクラシック 代表取締役 中小企業診断士
2	委 員	若 林 俊 也	小山市産業観光部商業観光課 課長
3	委 員	長谷川 敬	栃木県商工会連合会 課長補佐
4	委 員	上 野 光 春	小山市美田商工会 経営指導員
5	委 員	小 島 一 晃	小山市美田商工会 経営指導員

（小山市美田商工会）

No.	役職名	氏 名	No.	職 名	氏 名
1	会 長	大森 順一	4	事務局長	
2	副 会 長	五十畑 博	5	課 長	上野 光春
3	理 事	国分 幸雄	6	主 任	小島 一晃

■ 会議開催状況

日時：平成31年4月9日（火）14:00～16:00

場所：小山市美田商工会館

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

経営発達支援事業の目標達成に向け、「地域の消費者及び小規模事業者の経済動向実態を把握すること」を目的に、各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集・整理・分析及び提供を行う。

「地域と事業者の現状と地域の課題の“見える化”」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 「商圏分析結果（外部環境情報）」の提供

調査方法	商圏分析システム、RESAS（地域経済分析システム）の利用
調査対象	国勢調査、経済センサス、住民基本台帳、商業統計表、工業統計表等
調査内容	商圏人口規模・構成・推移、マーケット水準・特性・購買力等
調査提供	随時又は経営分析支援時

② 「栃木県中小企業景況調査」の提供

調査概要	*小山市美田商工会経営発達支援計画を参照ください。
提供方法	ホームページ(6月、7月、11月)での公表、巡回訪問時の手渡し

③ 栃木県が公表した各種調査の提供

調 査 名	HPへの揭示	HP以外
平成29年 栃木県工業統計調査（速報値）	4月	
平成29年 栃木県工業統計調査	8月	会報掲載

④ 小山市が公表した各種調査の提供

調 査 名	HPへの揭示	HP以外
平成30年度 小山市経済動向実態調査	8月	

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目	（☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目）	目標	実績	達成率
① 会報送付回数		4	6	150.0%
② ホームページ更新回数		10	36	360.0%
③ 調査件数（成果物数）	☆	1	16	1600.0%

(3) 今年度実績に対する内部評価

<ul style="list-style-type: none"> ・本年度から導入されたMieNaを始めとする商圏分析システムは、商圏を絞って提示できるので、会員向けの情報ツールとして有効であることがわかった。 ・年6回の会員全員向けの広報活動は「マル経資金」や「小規模事業者持続化補助金」の活用のおかげ作りに大いに貢献している。毎回繰り返し情報を流すことで会員の目にも留まり、商工会への問い合わせや、実際の申請に繋がった。月1回の発行が望ましいが、予算・人員配置の都合上現状で手一杯である。 ・ホームページの更新は月3回が目安となっている。
--

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適っており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）

- ・HP担当者を増やす。
- ・HPアクセス数の把握。
- ・SNS発信は好評価であった。
- ・HPには会報にて誘導。
- ・MieNaの有効活用、改良もされている。

▶ (5) P D C A 評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判 定
A

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 会報送付回数	4	±0
② ホームページ更新回数	10	±0
③ 調査件数 (成果物数) ☆	1	±0

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し (改善等) ※評価を受けての商工会コメント

・経営分析が会員にとって有効なツールであることを広め、活用していく。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記1. 地域の経済動向調査を踏まえ、「個々の事業者の経営課題を抽出し、事業計画策定の方向性、必要となる需要動向情報の種類・開拓方法を見極めること」を目的に、巡回、窓口相談、各種セミナーの開催、専門家派遣事業等の活用により、販売する商品・サービス(技術)の内容、保有する技術・ノウハウ、従業員等の経営資源、財務、その他の経営状況の分析を行う。分析結果により抽出された課題については、その解決に向けた事業計画の策定支援へと繋げる。

小規模事業者に寄り添い、目線を合わせることで、「課題の深化と本質を見極める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 経営分析対象者の掘り起こし

- ・「商圈分析結果(外部環境情報)」の提供からの誘導
- ・経営分析個別支援の受講案内
- ・巡回訪問、窓口相談、セミナー等開催時の声かけ
- ・金融、税務、経理等相談からの誘導
- ・記帳機械化受託事業者ほか、販路開拓事業参加者等への声かけ

② 経営分析個別支援の開催

開催日時	平成30年4月~平成31年3月	受講者数	(25事業者)
セミナー名	経営分析 事業所個別支援	支援者	商工会職員
講義内容	PEST、3C、SWOT分析を用いて自社の現状把握をする		
特色等	対象者は持続化補助金申請者、マル経融資申請者、その他の支援希望者。		

③ 個別対応による経営分析

- ・持続化補助金申請からの分析開始事業者 8事業者 (巡回16回)
- ・マル経融資申請からの分析開始事業者 10事業者 (巡回20回)
- ・分析を見直した事業所 6事業者 (巡回12回)
- ・創業支援事業所 1事業者 (巡回 3回)

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 経営分析対象者掘り起こしに係る巡回訪問延べ回数	280	152	54.3%
② 経営分析に係る巡回訪問延べ回数	20	51	255.0%
③ 経営分析に係る講習会・セミナー受講者数	12	25	208.3%
④ 経営分析事業者数 ☆	28	25	89.3%

(3) 今年度実績に対する内部評価

・本年度は前年度のように専門家を交えた個別セミナーを行うことはしないで、職員が会員と直接に向き合う形で情報を提供し、経営に関する分析を行うことで、「持続化補助金申請」や「マル経融資推薦」に繋げていった。会員からも、より詳細な情報を得ることで分析の精度が上がることを評価して頂いた。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果(良い実績)とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

・会員の商圈分析システムへの評価はどうか? 回答: おおむね好評である。
・対象者の掘り起こしは職員全体で行う。
・ターゲットを若い事業者に絞ることも一考すればよい。

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
B

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 経営分析対象者掘り起こしに係る巡回訪問延べ回数	280	±0
② 経営分析に係る巡回訪問延べ回数	20	±0
③ 経営分析に係る講習会・セミナー受講者数	14	+ 2
④ 経営分析事業者数 ☆	30	+ 2

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

・会員からの商圈分析システムへの評価は好調なので、システムを使っていない会員に向けてのPRを考えると職員による掘り起こし事業者や経営分析事業者も増える可能性が出てくる。
・掘り起こしのターゲットを絞り込むことも考慮する。
・広報等で好評イメージの分析を広く知らしめる方法を考える。
・分析内容の分かり易い提示方法を考える。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記2. 経営状況の分析結果、及び下記5. 需要動向調査に基づき、「個々の事業者が経営課題を解決し、需要を見据えた事業計画を策定すること」を目的に、巡回や講習会等を通じて、計画策定の指導・助言を、栃木県、近隣の商工会等とも連携し行う。

また、創業・第二創業（経営革新）者には、目指す方向性を確認し、計画策定の指導・助言を行う。

小規模事業者に寄り添い、事業者に“気づき”を与えることで、「計画の実効性を高める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 事業計画策定セミナーの開催

開催日時	平成30年4月～平成31年3月	受講者数	(25事業者)
セミナー名	事業計画策定 事業所個別支援	支援者	商工会職員
講義内容	経営方針、事業目標の設定等		
特色等	経営分析個別支援から続く内容で実施。		

② 個別対応による事業計画策定支援

- ・ 持続化補助金申請からの分析開始事業者 8事業者 (巡回16回)
- ・ マル経融資申請からの分析開始事業者 10事業者 (巡回20回)
- ・ 計画を見直した事業所 6事業者 (巡回12回)
- ・ 創業支援事業者 1事業者 (巡回 2回)

(2) 今年度の目標及び実績等

項目	(☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 計画策定支援に係る巡回訪問延べ回数		30	50	166.7%
② 計画策定支援に係る講習会・セミナーの受講者数		13	25	192.3%
③ 事業計画策定事業者数（見直しを行った者も含む）☆		31	25	80.6%
④ 創業支援者数		1	1	100.0%

(3) 今年度実績に対する内部評価

・ 経営分析と同様に本年度は前年度のように専門家を交えた個別セミナーを行うことはしないで、職員が会員と直接向き合う形で事業計画策定に協力し、「持続化補助金申請」や「マル経融資推薦」に繋げていった。持続化補助金は今後の売上向上や販売促進に、マル経融資は返済計画の目安に役立っている。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

・ 創業支援の事業所は創業融資に係っており、経営分析・事業計画策定・事業計画策定後支援事業者に入れるようにする。：加算済

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
B

- 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：目標を達成することができなかった。（30%未満）

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 計画策定支援に係る巡回訪問延べ回数	30	±0
② 計画策定支援に係る講習会・セミナーの受講者数	15	+ 2
③ 事業計画策定事業者数 (見直しを行った者も含む) ☆	31	±0
④ 創業支援者数	1	±0

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し (改善等)

※評価を受けての商工会コメント

・事業者数が目標を達成できなかったため、目標達成を目指して戦略的経営の重要性を会員に訴え、掘り起こしから進めていきたい。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記3. 事業計画策定支援を行った事業者に対し、「事業計画に従って行われる事業が、確実に実施され、課題が解決されること」を目的に、“伴走型”の指導・助言を関係機関とも連携して行う。小規模事業者に寄り添い、継続して支援することで、「計画の (修正・見直し対応も含めて) 実効性を高める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 職員による定期的な巡回訪問

- ・事業計画策定 (今年度) 19事業者 巡回訪問82回
- ・事業計画策定済み 6事業者 巡回訪問26回

② 外部専門家派遣による指導・助言

実施日	派遣先事業者 (業種)	指導等の内容
平成30年7月19日	農産品加工業	収益性の確保・販路拡大について
平成30年9月10日	食料品小売業	雇用拡大・販促支援について
平成30年10月18日	飲食業	店舗移転又はリニューアルについて
平成30年10月31日	飲食業	経営戦略・販促支援について
平成30年11月20日	理容業	経営戦略について
平成30年11月30日	飲食業	経営戦略・事業承継について

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 実施支援に係る巡回訪問延べ回数	118	108	91.5%
② 実施支援に係る支援策の周知・提案件数	58	66	113.8%
③ 実施支援事業者数 ☆	31	25	80.6%

(3) 今年度実績に対する内部評価

- ・今年度は前年度同様、事業計画策定まで行った事業所に対し専門家を個別に派遣することで個々の事業所の事業遂行に係る問題点を抽出、解決策や方向性を導くことができた。
- ・セミナー受講者、支援実施事業者ともに前年度を上回ることができた。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果(良い実績)とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

- ・経営分析分析から事業計画策定後支援まで脱落者が出ずに継続できたことは評価できる。
- ・事業計画策定済の事業所を広報等でアピールすると良い。

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
B

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 実施支援に係る巡回訪問延べ回数	126	+ 8
② 実施支援に係る支援策の周知・提案件数	62	+ 4
③ 実施支援事業者数 ☆	31	±0

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

- ・本年度は事業計画策定後支援まで継続できたので、次年度も同様に進めていきたい。
- ・既存の事業計画策定済事業所をPRし、新規の支援事業者獲得に繋げたい。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記2. 経営状況の分析を行った事業者に対して、経営分析で把握した事業者の販売する商品・サービス(技術)の需要動向に関する情報について、「将来性判断に有効かつ最新の情報として提供すること」を目的に調査・収集、整理及び分析し、上記3. 事業計画策定支援時、又は、上記4. 事業計画策定後の実施支援に係る巡回訪問時や窓口相談時に提供する。

小規模事業者に寄り添い、情報を噛み砕いて分かりやすく提供することで、「的確な経営判断を行う」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 「リフォーム需要動向調査」の実施

調査方法	建設業部会会員・商工会職員による情報収集
調査対象	イベント(みた笑幸まつり)会場における来客
調査内容	個人住宅等におけるリフォーム希望箇所の抽出・需要動向等
調査期間	平成30年 7月 7日(土)
提供方法	紙資料

② 「全国商工会連合会による景況調査」の実施

前々年度より実施の「景況調査」が年4回行われ、その中に事業者から見た顧客の需要動向も含まれている。提供方法はホームページ・紙資料で会員へ。

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 調査分析実施件数 (成果物数)	12	16	133.3%
② 実施支援に係る情報提供回数	31	68	219.4%

(3) 今年度実績に対する内部評価

・本年度も昨年同様に建設業関係は「アンケート調査」を実施、当地区を含む小山市内周辺の需要動向を把握することができた。具体的なリフォーム事業に繋がることまではできなかったが、地域住民の住宅事情と希望等を垣間見ることができた。
・全国連の景況調査は本年でいったん終了する。業種別の各動向の情報が発信できたが、次年度以降に今回の調査に代わるものが必要となってくる。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果(良い実績)とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

・情報ネットを活用して会員に提供すると良い。(別地域の商工会会員からも好評とのこと)

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 調査分析実施件数 (成果物数)	12	±0
② 実施支援に係る情報提供回数	31	±0

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

・アンケートのみならず多方面からの情報を入手し活用することで、会員に常に提供できるような環境を整えたい。

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】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記3. 事業計画策定支援を行った事業者(ピンポイントで販路開拓を目指す事業者を含む)に対し、上記5. 需要動向調査で得られた情報に基づき、上記4. 事業計画策定後の実施支援の一環として「課題の解決」を目的に実施する。

小規模事業者が苦手とし、手が回らない広報活動や、展示会等の開催等、ITの活用等、需要の開拓に寄与する事業を行う。

小規模事業者に寄り添い、売上げに直結する「具体的な支援」を行うことで、「計画の実効性を高める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 「リフォームアンケート調査」の実施

調査方法	建設業部会会員・商工会職員による情報収集
調査対象	イベント（みた笑幸まつり）会場における来客
調査内容	個人住宅等におけるリフォーム希望箇所の抽出・需要動向等
調査期間	平成30年 7月 7日（土）
提供方法	紙資料

② 『発見！小山ゆかりの企業展』出店

出店企業数	1
出店業種	農製品生産・販売業
出店場所	小山中央図書館
PR対象	図書館来訪者
展示期間	平成30年11月14日 ～ 平成30年12月20日
提示方法	企業で扱っている商品を解説付きで展示（販売は無）

(2) 今年度の目標及び実績等

項目	（☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目）	目標	実績	達成率
① 「リフォーム展示・相談会」顧客情報取得件数		1回	1回	100.0%
② 「リフォームグループ思川」新聞広告掲載事業者数		1回	0回	0.0%
③ 「ワクワク系の店づくり事業」実践事業者数		1回	0回	0.0%
④ 「スローライフ推進事業」ガイドブック掲載事業者数		3回	6回	200.0%
⑤ 「ニッポンセレクト・Com」出展事業者数		1回	0回	0.0%
⑥ ビジネスマッチング商談会参加事業者数		1回	0回	0.0%
⑦ 「プレミアム付商品券事業」登録事業者数		49回	43回	87.8%
⑧ 自社ホームページ作成事業者数		25回	71回	284.0%
⑨ 『発見！小山ゆかりの企業展』出店事業者数		1回	1回	100.0%

(3) 今年度実績に対する内部評価

<ul style="list-style-type: none">・「リフォーム事業」はアンケートから情報を得ることが出来た。・商工会連合会事業の「ワクワク系の店事業」「スローライフ推進事業」「リフォーム事業」は継続分がそのまま続けている。追加募集により「スローライフ推進事業」掲載事業者を伸ばすことが出来た。・「ニッポンセレクト」は数回酒造会社に情報を提供したが反応が鈍い。・商品券取扱事業者は微減で廃業や利用客が無い所が撤退している。・『発見！小山ゆかりの企業展』では自社製品を市中央図書館に展示、市内でまだ認知していない市民にPRできた。・需要開拓には様々な施策が用意されている。事業所の販売促進と商工会の広報活動が重要。
--

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）

<ul style="list-style-type: none">・ニッポンセレクトは手数料が売上の50%と高いような気がする。しかし、全国的な広告と捉えて活用する手もある。・商品券取扱店の減少は？：廃業と顧客の利用が無いことによる撤退。・商品券発行の本質を踏まえ、取扱店は販促活動を強化するべき。・ホームページの数の根拠は？：商工会ホームページに掲載されている店舗数である。・フェイスブックは有効に活用している。・SNSは専門家派遣を活用して会員に使い方を学んで頂き、活用出来るようにする。
--

▶ (5) P D C A 評価

実績・評価等結果を踏まえて、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判 定
C

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 「リフォーム展示・相談会」顧客情報取得件数	2 回	+ 1
② 「リフォームグループ思川」新聞広告掲載事業者数	2 回	+ 1
③ 「ワクワク系の店づくり事業」実践事業者数	2 回	+ 1
④ 「スローライフ推進事業」ガイドブック掲載事業者数	4 回	+ 1
⑤ 「ニッポンセレクト. Com」出展事業者数	2 回	+ 1
⑥ ビジネスマッチング商談会参加事業者数	1 回	±0
⑦ 「プレミアム付商品券事業」登録事業者数	50 回	+ 1
⑧ 自社ホームページ作成事業者数	26 回	+ 1
⑨ 『発見！小山ゆかりの企業展』出店事業者数	2 回	+ 1

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

・商品券の取扱店については、売上向上・店舗紹介による販売促進と様々な要素があり、これを店舗に説明して取扱店の増加と活用方法を考えていく。
 ・SNSを利用した各店舗の売上向上は「SNSの使い方」では大きく変わる可能性があるため、単会のみの講習会開催は現時点の予算では困難なので開催方法を模索していく。
 ・毎年度この項目の評価が低く、当商工会の課題点であることを認識している。毎年少しずつ実績を上げている項目もあるが、会員との関係を更に密にし、少しでも目標数に近づくようにしたい。

7. 地域経済の活性化に資する取組み

商工会が“地域総合経済団体”として行う、地域経済の活性化に資する取組(地域振興事業)は、経営改善普及事業と一応の区別はできるものの、相互に有機的な関連をもっている。
 また、地域経済の活性化は、当地域のブランド化やにぎわいの創出といった地域に密着して事業を行う小規模事業者の振興に直結するものであるため、「面的支援」として取り組んでいく。
 これまでは、当商工会独自の方針で地域経済の活性化を推進してきたが、今後は、小山市、小山市商工会議所、桑絹商工会、間々田商工会、金融機関等との連携により、今後の地域経済活性化の方向性等を検討すると共に小規模事業者が事業を持続的発展させるための良好な環境を整備する。

(1) 実施した事業内容

① 「小山市商工会議所商工会協議会」の開催

小山市内の地域経済の継続的発展のための「小山市商工会議所商工会協議会」やそれに付随する「市議との懇談会」「市執行部との懇談会」を通じ、小山市内の経済の現況と問題点をお互いに抽出し、問題解決を図っていく。

② 地域経済の活性化委に資するイベントの開催

平成30年7月7日(土)に思川駅南口ロータリーで「思川駅前みた笑幸まつり」が開催された。9月29日(土)から3月まで小山市内全体で「小山市プレミアム付共通商品券発行业」が行われ、参加した事業所は顧客獲得のために活用している。商品券自体は市内消費者に浸透しており、購入の常連者も多い。

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 「思川駅前みた笑幸まつり」出店者数	6 回	10 回	166.7%
② 「思川駅前みた笑幸まつり」来場者数	210 回	300 回	142.9%
③ 「思川駅前みた笑幸まつり」協力店数	21 回	20 回	95.2%
④ 「プレミアム付商品券事業」登録事業者数	49 回	43 回	87.8%
⑤ 「プレミアム付商品券事業」売上向上事業者数 未測定	6 回	0 回	0.0%

(3) 今年度実績に対する内部評価

・「みた笑幸まつり」はJAの協力により出店者数を増やすことができた。
・来場者数は前年度が雨であったが本年度は天候にも恵まれ多くの来訪者があった。年々増加傾向にあると感じられる。
・「みた笑幸まつり」協力店は廃業の店舗があり減少した。
・「商品券」の効果は市が行っているが、未だ結果が出ていない。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果(良い実績)とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

・「みた笑幸まつり」の独自開催については評価。
・まつりの協力店舗については廃業という理由から商工会としては対策が無いと思う。
・商品券の効果については市が中心で行っており集計が検討委員会には間に合わないので前回の結果の評価でやむを得ないとする。
・市では今後「農泊」にも力を入れていく。

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 「思川駅前みた笑幸まつり」出店者数	6 回	±0
② 「思川駅前みた笑幸まつり」来場者数	220 回	+ 10
③ 「思川駅前みた笑幸まつり」協力店数	21 回	±0
④ 「プレミアム付商品券事業」登録事業者数	50 回	+ 1
⑤ 「プレミアム付商品券事業」売上向上事業者数 未測定	7 回	+ 1

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

・イベントの独自開催評価は素直に喜ばしいことである。
・まつりの協力店は近隣の会員店舗において後継者不足がみられ、減少に歯止めがかけられない。
・「農泊」は商工会も関連することであり、観光資源として今後の動向が気になる場所である。

上記1~6に対する検討委員会の評価【判定の確認】

これ以降(11を除く)は、上記1~6の事業を効果的かつ円滑に実施するために行われる間接的な内容です。これまでの評価結果(判定)を確認し、何をすることで実績が上がるのか、何が足りないから実績が上がらないのかを明らかにします。

事業項目	判定	事業項目	判定
1. 地域の経済動向調査に関すること	A	4. 事業計画策定後の実施支援に関すること	B
2. 経営状況の分析に関すること	B	5. 需要動向調査に関すること	A
3. 事業計画策定支援に関すること	B	6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	C

8. 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

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記Ⅰ. 経営発達支援事業の内容で掲げる6つの事業（＝経営発達支援事業）が「効果的かつ円滑に実施されること」を目的に取り組む。事業を推進する職員が、他商工会の職員や支援機関と、支援事例や支援ノウハウ、事業者の現状、課題等について情報交換を行う。また、役員は、他商工会の役員と、支援体制や商工会の現状と課題等について情報交換を行う。

(1) 実施した内容

実施項目	実施日	参加者数
① 職員協議会第5支部（桑絹商工会）研修会での情報交換	平成31年1月30日	1名
② 第5ブロック商工連絡会議での情報交換	平成30年11月17日	2名
③ 県連主催の職員向けセミナーでの情報交換	平成30年8～10月	4名
④ 政策公庫宇都宮支店主催のマル経協議会での情報交換	平成30年9月3日	1名
⑤ 小山商工会議所・商工会協議会と市議会との懇談会	平成30年8月23日	1名
⑥ 小山商工会議所・商工会協議会と市執行部との懇談会	平成31年3月1日	1名
⑦ 商工会等職員全体セミナー	平成31年3月2日	1名
⑧ 県連主催の経営発達支援計画事業推進連絡会議への参加	平成30年6月8日	1名
⑨ 県連主催の経営発達支援計画事業推進連絡会議への参加	平成31年1月24日	1名

(2) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の実績等にどう影響したか）に対する内部評価

- ・職員間での情報交換は各会議等に参加することで職員同士がお互いの実情・悩みを話し、実務に活かせられる。
- ・マル経協議会では県内中央地域の経済状況がお互いに把握できる。
- ・小山商工会議所・商工会連絡協議会では小山市内の現況について情報の交換がなされた。
- ・様々な情報を吸収し、実務に反映することができた。

▶ (3) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の評価にどう影響したか）に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適切であり、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）

- ・各種情報を交換する機会には積極的に関与していると見受けられる。

▶ (4) P D C A 評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じて A から D を判定する。

判定
A

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(5) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

・概ね好評価であり、次年度も本年度と同様の形で積極的に情報交換の場を広め、会員支援の役に立つようにしていく。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記 I. 経営発達支援事業の内容で掲げる 6 つの事業 (= 経営発達支援事業) が「効果的かつ円滑に実施されること」を目的に取り組む。事業を推進する職員の研修派遣、O J T、勉強会開催により資質向上を図る。

(1) 実施した内容

① 県連が開催する職員向けセミナーへの参加

開催日	テーマ	講師等	参加者数
平成30年9月14日	情報マネジメント活用による経営計画の策定	(株)ネオクラシック 柴田幸紀氏	1名
平成30年9月20日	事業承継に向けた事例による経営計画の策定	(株)サグート 水沼啓幸氏	2名
平成30年10月9日	ランク商工会認証システムセミナー	井上一久氏	1名

② 中小企業大学校への職員派遣

研修期間	研修コース名	参加者数
平成30年10月22日 ~ 平成30年10月26日	地域活性化の為の地域分析手法と戦略	1名
平成30年11月5日 ~ 平成30年11月30日	基礎研修 I	1名

③ セルフアセッサーセミナーへの参加

本年度の受講者は無

④ 内部勉強会の開催

開催日	テーマ	講師等	参加者数
平成30年6月4日	渡良瀬遊水地の売店支援について	森 蓉子氏	4名
平成30年9月10日	経営力向上計画について	上野光春氏	4名
平成30年10月30日	商工会職員としてのあり方について	小島一晃氏	4名
平成30年12月17日	次年からの青色申告の改正について	篠原 駿氏	4名
平成31年3月19日	キャッシュレス決済推進セミナー内容発表	上野光春氏	4名

⑤ OJTの実施(先輩職員や専門家に同行し支援を行う)

- ・経営計画策定後個別支援時に中小企業診断士に職員が同行

(2) 今年度実績((1)を実施することで上記1~6の実績等にどう影響したか)に対する内部評価

・県連開催の職種別セミナー参加(全職員)、中小企業大学校への派遣(上野指導員、篠原支援員:指導員資格持)と資質向上を図っている。持続化補助金申請支援や融資申込支援、財務支援の時に効果が上がっている。
 ・内部勉強会は月初めの月曜日を勉強会とし、各職員がテーマを決めて各自が年1回勉強会時に発表をすることで、資質向上にも貢献している。

▶ (3) 今年度実績 ((1)を実施することで上記1～6の評価にどう影響したか) に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果(良い実績)とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

<ul style="list-style-type: none"> ・積極的に講習会に参加している。 ・職員同士の勉強会はいいことである。
--

▶ (4) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(5) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

<ul style="list-style-type: none"> ・次年度も本年度同様積極的に職員の資質向上を図っていく。 ・次年度も中小企業大学校への職員派遣を予定している。 ・様々な講習会も予算が許す限り参加できるようにする。
--

10. 支援ノウハウ等を組織内で共有する体制

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記I. 経営発達支援事業の内容で掲げる6つの事業(=経営発達支援事業)が「効果的かつ円滑に実施されること」を目的に取り組む。当商工会組織としての支援ノウハウの共有及び蓄積を行う。

(1) 実施した内容

- ① 事業所毎のカルテ作成(商工会基幹システム利用)による指導・支援内容等の共有・蓄積
- ② 経営発達支援計画支援システムを利用した支援状況(分析・計画)の共有・蓄積
- ③ 随時又は朝礼時の口頭による指導・支援内容等の共有
- ④ 勉強会(職員が交代でテーマを決め講師を務める)の開催
- ⑤ 研修会・会議等参加者による内容復命・資料回覧
- ⑥ 職員協議会による「事業者支援マニュアル」作成協力(アンケート調査回答ほか)

(2) 今年度実績 ((1)を実施することで上記1～6の実績等にどう影響したか) に対する内部評価

<ul style="list-style-type: none"> ・今年度も職員の支援ノウハウの共有化を兼ねて朝礼と勉強会を行った。 ・朝礼では1週間の予定等を中心に各自が報告し合うことで情報の共有化を図っている。 ・各職員が学んできた研修会・講習会は復命書を回覧することや勉強会で支援ノウハウの共有化を図っている。

▶ (3) 今年度実績 ((1)を実施することで上記1～6の評価にどう影響したか) に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果(良い実績)とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

- ・朝礼での情報を共有する仕組みは評価できる。
- ・その他商工会における各種情報の共有・蓄積はできている。

▶ (4) P D C A 評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判 定
A

- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(5) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

- ・次年度も本年度と同様に情報の共有・蓄積を進めていく。
- ・職員による朝礼時の勉強会も引き続き開催していく。

1 1 . 施策利用状況等(その他取組み状況)

(1) 今年度の実績

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	実績	前年度
①持続化補助金申請件数 ☆	10	6
(うち、採択件数)	6	4
②経営力向上計画策定支援件数 ☆	1	0
(うち、認定件数)	1	0
③経営革新計画策定支援件数 ☆	0	0
(うち、認定件数)	0	0
④ものづくり補助金申請支援件数 ☆	0	0
(うち、採択件数)	0	0
⑤経営改善資金(マル経)推薦件数 ☆	16	8
⑥経営発達支援資金推薦件数 ☆	0	0
⑦融資斡旋件数(⑤⑥を除く) ☆	1	0
⑧事業承継支援事業者数 ☆	0	0
⑨創業支援事業者数 ☆	1	0

(2) 今年度実績に対する内部評価

- ・本年度は持続化補助金申請は前年度を上回る結果となった。
- ・経営力向上計画策定は1件あった。
- ・マル経融資推薦については前回融資終了からの再度申込等と絡み、実績が大幅に向上した。
- ・創業もあり事業が軌道に乗るための支援を行った。

▶ (3) 今年度の実績に対する検討委員会の評価(意見等)

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

- ・経営分析から事業計画策定後支援まで一貫して支援出来た事業所があることは良い。
- ・この事業に対して好評価を得てレポートしてくれる会員がいるので、こういう会員を活用し、広報掲載等でPRして新規の開拓をすると良い。
- ・経営発達支援事業所の報告書を作成、他の会員にPRする。
- ・販路開拓が弱いので工夫をしていくと良い。
- ・できるだけ会員企業が廃業にならないようにしてほしい。

(4) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

- ・今年度は前年度とは違い経営分析から事業計画策定後支援まで一貫した支援ができた事業者が増えた。次年度も本年度同様一貫した経営支援が出来るようにしたい。また、各会員には更に踏み込んだ支援を行っていきたい。
- ・販路開拓については、「持続化補助金」申請等一部の会員には進められているが、地域の商工会としての発信がまだまだであるので、PRを含め様々な方法を探りつつ少しでも進めていきたい。