

経営発達支援計画
令和4年度 事業評価委員会
— 事業報告書 —

府中町商工会

評価の方法【評価基準は達成率による】

- | | |
|----|-------------|
| A… | 事業計画の100%到達 |
| B… | 〃 80%～99% |
| C… | 〃 30%～79% |
| D… | 〃 30%未満 |
| E… | 事業に着手していない |

1. 地域の経済動向調査に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
経済動向分析 公表回数	1回	1回	A	100


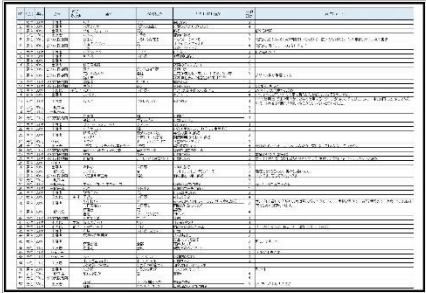

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
A	<p>【成果】 広島県商工会連合会提供の資料を活用し、広島県全域を対象とした景況調査報告書を公開した。また当該エリアの小規模事業者の決算データをもとに分析した財務データをホームページに公開。地域内の景況状況を発信することができた。 (別添資料)</p> <p>【問題点】 当該エリアの小規模事業の決算データでは業種による偏りが大きい。今回は通常業務のヒアリング時に確認する地域内景況感を考慮に入れて検討したため、ある程度信憑性があると判断したが、データだけを見ると業種の偏りに加えて、件数も少ないため、統計データとして信憑性が低いと考えられる。</p> <p>【課題と解決策】 決算データだけではなく、金融相談時や補助金等申請時など、経営状況分析時に提供してもらう財務データを含めた分析を行う。</p>

2. 需要動向調査に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①新商品・新サービス開発を試みる事業者	1者	0者	E	0
②新商品・新サービス開発の調査対象事業者	1者	5者	A	100

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
<p style="font-size: 2em;">B</p>	<p>【成果】</p> <p>5者について、ビジネスフェア中四国においてアンケート調査を実施。各新商品についてバイヤーや出展者、一般来場者からの意見をもらう事ができ、新商品のブラッシュアップと販路先の検討・再設定をすることができた。</p> <p style="text-align: right;">(別添調査票参照)</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div> <p>【問題点】</p> <p>既に自社で新商品を開発しており、開発時点での支援は実施していない。(但し販路開拓支援は実施)</p> <p>【課題と解決策】</p> <p>新商品開発支援の実施。巡回等により新商品・サービスの提供案があれば積極的に支援を行う。</p> <div style="text-align: right;">  </div>

3. 経営状況の分析に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
経営分析 事業者数	24者	24者	A	100



実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
A	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後述の事業計画策定セミナーにおいて計画策定前の経営状況の分析手法を学ぶことができた。 ・事業計画策定にあたり、各事業者の事業環境分析を MieNa や JRS-INDEX を活用することで、事業計画策定の礎とすることができた。 <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業種によっては現在のツールでは対応しきれない業種もあり、外部環境分析を行う上で工夫が必要。 <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分析ツールの検討。業種にあった分析ツールやインターネット上での分析データの活用を工夫する。また専門家派遣を依頼することでより詳しく的確な経営分析が可能となると考えられる。

4. 事業計画策定支援に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①DX 推進セミナー開催数	1回	1回	A	100
②事業計画策定セミナーの開催数	1回	1回	A	100
③個別相談会の開催数	2回	3回	A	150
④事業計画策定事業者数 (指導員1人当たり)	18者 (6者)	19者	A	100

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
<p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">A</p>	<p>【成果】</p> <p>事業計画策定セミナーを10月、DXセミナーを11月に開催。両セミナーとも定員に達する参加者を得る事ができた。特に事業計画策定セミナーでは後日、受講者同士で新たな事業に発展するなど、事業者間での連携を生み出すことができた。一方、事業計画策定については全ての受講者ではないものの、事業計画を策定し、補助金等の採択を受ける事ができた。</p> <p>【問題点】</p> <p>コロナ禍におけるリアル開催であったため会場や人数に制限があり、多くの参加者を募る事が出来なかった。</p> <p>また、参加者から事業者同士の交流が持ちたいとの意見もあり、セミナー後の交流も必要と考えられる。</p> <p>【課題と解決策】</p> <p>オンラインも視野に入れたセミナーの検討を行う。今後、事業計画の必要性は今以上に高まると予想される。その上で、より多くの人に受講してもらえよう開催方法の検討を行う。また、セミナー後の交流会も状況を鑑みながら検討する。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: flex-start;"> <div style="width: 60%;">  </div> <div style="width: 35%; text-align: center;">  </div> </div>

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①フォローアップ事業者	54社	22社	C	41%
②フォローアップ回数	108回	61回	C	56%
③売上増加事業者数	9者	3者	C	33%
④経常利益増加事業者数	9者	2者	D	22%


実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
C	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> 補助金申請に関連した事業計画の策定が一定数あり、これらの事業者に対する支援により実績件数を上げる事ができた。 新型コロナウイルス感染症拡大の影響がある中、3者の売上増加、経常利益増加事業者があった。これは策定後の支援よりは事業計画遂行による実績と思われる。 <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 全ての想定支援対象をフォローしきれていない。 年度前半には支援金の申請もあり、事業計画や金融支援等の需要低下も要因と考えられる。 <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> 想定支援先のリストアップと接触機会を増やすことにより、支援対象事業者のニーズを把握。一貫した支援体制を構築する。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①新商品・新サービス開発事業者数 (1者ごとの売上増加率)	1者 (10%)	0者	E	0%
②a. ビジネスフェア中 四国出展社数 (1者当り成約件数)	1者 (1件)	5者 (0件)	B	500% (0%)
②b. ひろしま夢ぷらざ (テストマーケティング 実施事業者)	1者	0者	E	0%
③DX への取り組みを促す 販路開拓事業者数 (1 者ごとの売上増加率)	1者 (10%)	1者 (0%)	B	100% (0%)

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
B	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品・新サービスの開発支援事業者は0件であったが、自身で新商品の開発を行った3者に対して販路開拓支援を実施した。 ・ビジネスフェア中四国において、1者の現地出展、4者のパンフレット出展について支援を行った。現地出展1者の目標として名刺交換100件（見込先10%と考え、商談件数を50%の5件、成約目標を2~3件に設定）を掲げ出展。29件の名刺交換を行い、見込先商談件数15件、継続商談件数1件であった。 ・ひろしま夢プラザのテストマーケティングは実施していない。 ・DXへ取組を促す販路開拓事業について1者SNSを活用した販路開拓支援を実施。専門家を入れ、インスタグラム 

	<p>等のコンテンツ分析を行った。結果、売上に直接つながっていないものの、フォローが減少したにも関わらず、コメントが増加。売上に繋がる良質なフォロワーを獲得する事ができた。</p> <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品・新サービスの掘り起こしが出来ていない。 ・展示会出展に意欲のある事業者へ本事業の内容が届いていない。 ・SNSによる販路開拓の重要性は感じているものの、効果的な活用方法・手法が分からない。(専門性が高い部分も) <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・巡回により新商品・新サービスの開発希望事業者の掘り起こしを行い開発支援、特産品開発支援に繋げる。 ・出展者の掘り起こしを実施。相談時のヒアリングにおいて販路開拓の手法として周知を行う。加えて展示会に対応できる商品を持っている事業者には出展提案を実施する。 ・SNSを活用した販路開拓支援を実施。目的をもった販路開拓の手法を取得するためのセミナーや個別相談会の実施。
--	--

7. 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

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①事業評価委員会の開催	1回	1回	A	100%
②職員による事業進捗状況の確認	12回	7回	C	58%
③評価結果の報告・公開	1回	1回	A	100%

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
B	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業評価委員会を1回（4月）実施。3商工会による事業評価委員であったが、今年度の経営発達支援事業の指針となった。 ・ 職員会議を月1回開催。事業の進捗状況を確認し、事業の修正を行う事ができた。 ・ 4月に行った事業評価委員会の結果をホームページにて公開した。 <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 職員会議は6月から実施したため、目標値に届かなかった。また開催できなかった月もあった。 <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 職員会議の日程調整。開催日を決めて実施。9月からは第3水曜日に決めて実施したが、事業状況によって開催できない月もあった。実施できない場合はメール等での情報共有を実施。

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①職員間の定期ミーティングによる情報共有	6回	7回	B	116%

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
B	<p>【成果】</p> <p>6月から月に1回、職員間で、事業の進捗状況および情報共有のためのミーティングを開催した。これにより、事業の進捗状況や問題点の共有を図る事ができた。また、指導先事業所の情報共有や課題解決の糸口として、指導方法の意見交換を行う事ができ、各職員の資質向上に繋げる事ができた。</p>

	<p>【問題点】 毎月1回開催を予定していたが、年度初めから実施する事ができなかった。</p> <p>【課題と解決策】 繁忙期を除き、可能な限り月1回実施できるよう、各職員の調整を実施。</p>
--	---

9. 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

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①近隣商工会組織との連携・情報交換会	1回	1回	A	100%
②日本政策金融公庫広島支店との情報交換会	1回	2回	A	200%

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
A	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・昨年度まで合同で実施してきた広島安芸商工会と広島東商工会と連携情報交換会を実施。現状と今後の事業について情報交換を図る事で、それぞれで実施する事業へ参加できるよう連携を取る事ができた。 ・日本政策金融公庫と2回情報交換を行う事ができた。6月に経営改善資金推薦団体連絡協議会を1回、11月に安芸地区情報交換会議を1回、計2回実施。広島支店管轄の金融状況の共有、今後の金融情勢について情報交換することができた。一方、安芸地区情報交換会議では、より地域を絞った情報交換と情報共有を図ることができた。 <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍により3年ぶりに開催することができた。今後、感染症拡大により会議を開催する事が困難な状況を想定する必要がある。

	<p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・非接触での開催を検討。オンライン会議の体制を構築。
--	---

10. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

項目	4年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①「かっぱ府中町民まつり」の開催	1回	1回	A	100%
②府中町地域経済活性化委員会の設置・開催	1ヶ所	0ヶ所	E	0%

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
B	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3年ぶりにかっぱ府中町民まつりを開催する事ができた。本事業により出店した事業者(18者)は地域内へのPRを行う事ができた。 ・府中町地域経済活性化委員会は設置開催していないが、かっぱ府中町民まつりを開催したことで地域経済の活性化に資することができた。 <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かっぱ府中町民まつりを開催する事で出店事業者がPRすることはできたが、開催する事に注力されたため十分なPRとまではならなかった。 <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個者支援として十分なPRが出来るよう、出店事業者が主役となれるような事業体制を構築する必要がある。

令和4年度 経営発達支援事業 収支報告書

自 令和4年4月 1日

至 令和5年3月31日

収入の部

(単位：円)

科 目	令和4年度 予算額	令和4年度 決算額	対比増減	備考
補助金収入	2,485,954	2,215,765	△ 270,189	
合計	2,485,954	2,215,765	△ 270,189	

支出の部

科 目	令和4年度 予算額	令和4年度 決算額	対比増減	備考
事業計画策定事業費	1,045,454	918,669	△ 126,785	講師謝金 : 473,000 会場費 : 2,500 資料費 : 7,040 通信費 : 214,039 印刷費 : 156,090 ソフトウェア : 66,000
事業計画策定後の 支援事業費	297,000	68,000	△ 229,000	講師謝金 : 66,000 会場費 : 2,000
需要開拓事業費	1,143,500	1,229,096	85,596	展示会出展費 : 50,000 ブース装飾費 : 24,096 委託外注費 : 1,155,000
合計	2,485,954	2,215,765	△ 270,189	

次年度予算上限見込額

○予算消化率 89.13%

○次年度予算上限見込額 9,978,407

計算内訳：2,485,954×90% - 2,215,765 = 21,593

10,000,000 - 21,593 = 9,978,407