

経営発達支援計画
令和5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	5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

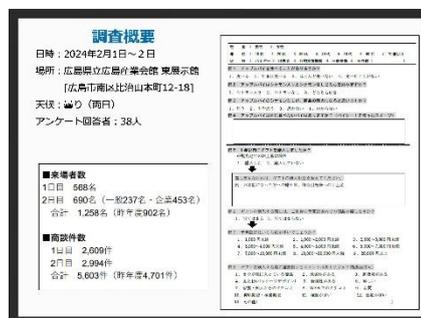
自己評価 (総合評価)	コメント
A	<p>【成果】 広島県商工会連合会提供の資料を活用し、広島県全域を対象とした景況調査報告書を公開した。また当該エリアの小規模事業者の決算データをもとに分析した財務データをホームページに公開した。加えて本年度から景況調査を実施し、DI 値を計測し、広島県全域の景況調査報告書と対比させた景況状況の調査データをホームページに掲載、地域内の景況状況を発信することができた。(別添資料)</p> <p>【問題点】 当該エリアの小規模事業の決算データでは業種による偏りが大きい。今回は通常業務のヒアリング時に確認する地域内景況感を考慮に入れて検討したため、ある程度信憑性があると判断したが、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。また、DI 値については継続して収集する事で町内の傾向を把握する事ができると考えられる。</p>

2. 需要動向調査に関すること

項目	5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	2者	1者	C	50%
②新商品・新サービス開発の調査対象事業者	2者	5者	A	250%

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
A	<p>【成果】</p> <p>5者について、ビジネスフェア中四国及び東京インターナショナルギフトショー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>(別添調査票参照)</p> <p>一方、新サービスを検討していた事業者に対して、専門家を招聘し、新サービスの需要状況について検討。ブラッシュアップを行った。</p> <p>【問題点】</p> <p>本年度のビジネスフェアでは一般商品者からのアンケートが多く、BtoBを期待していた事業者にとってはミスマッチとなった。</p> <p>【課題と解決策】</p> <p>引き続き、商品開発支援の掘り起こしを実施。またニーズに合った調査対象を選定する。</p>



3. 経営状況の分析に関すること

項目	5年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
経営分析 事業者数	24 者	26 者	A	108%

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"> ・事業計画策定セミナーにおいて経営状況や事業環境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 を活用し経営分析を実施。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"> ・事業計画策定にあたり、自社の経営環境分析は必要不可欠であるが、その手法が分からない事業者が多く見受けられた。 <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定セミナー等で事業環境分析の手法はカリキュラムに組み込んでいるが、その必要性の周知と、事業者自身が取り組みやすい方法の模索、提案をする必要がある。

4. 事業計画策定支援に関すること

項目	5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)	21者	A	116%
---------------------------	-------------	-----	---	------

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
A	<p>【成果】</p> <p>事業計画策定セミナーを9月～10月にかけて開催した。コロナ禍後の開催もあり、多くの参加者を得ることができた。昨年度、要望のあった、セミナー後の参加者交流を本年度も実施。事業者間での交流を図る事で、各事業者がセミナーと異なる学びを得る事ができた。なお、本年度は計画策定セミナーにおいてDXの活用について、実施したため、個別のセミナーは実施していない。新たな需要開拓の事業においてインスタグラムを活用したSNSセミナーを実施した。</p> <p>事業計画策定について、セミナー参加者はセミナーを受講した事によりその下地を作る事ができた。参加者のうち2事業者は事業計画を策定し、補助金等の採択を受ける事ができた。その他にも、セミナーに参加する事が出来なかったが、専門家派遣を活用し、1事業者が事業計画を策定した。</p> <p>【問題点】</p> <p>事業計画策定セミナーに創業予定者も参加。創業者向けのセミナーではなかったため、既存事業者との理解度に差が出来た。</p> <p>【課題と解決策】</p> <p>創業セミナーの開催を検討。</p>



5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項目	5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	10社	D	18.5%
②フォローアップ回数	108回	50回	C	46.2%
③売上増加事業者数	9者	2者	D	22.2%
④経常利益増加事業者数	9者	1者	D	11.1%

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
D	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定後、補助金申請を実施した事業者が一定数あり、これらの事業実施支援を行うことで実績件数が挙がっている。 ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響も落ち着いたものの、材料・エネルギーコストの上昇、物価高騰の影響が強い中、支援先の内、2者の売上増加、1者の経常利益増加があった。 <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全ての支援対象をフォローしきれていない。 ・事業計画を策定したものの、補助事業が終了した後のフォローアップが十分になされていない。 <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支援先のリストアップと事業終了後の事業者に対して、積極的に接触機会を増やすことにより、フォローアップや支援対象事業者のニーズを把握する。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

項目	5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%)	1者 (-)	B	100%
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 (5件)	A	500% (500%)
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%)	4者 (-)	B	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"> ・新商品・新サービスの開発支援事業者は前述の需要動向調査でも実施した1者であった。本件について、専門家派遣を実施し、新サービスの内容を検討。実際にホームページ、チラシ等を活用し、周知を図ったところ、受注につなげる事ができた。 ・ビジネスフェア中四国において、2者について支援を行った。1者は商談会后、10社との継続商談を行い、2社との商談誓約を取り付けた。もう1者も商談会后、10社との継続商談を行った。成約には至っていないものの、材料仕入れにおいて、有益な取引先を1社、見つけることができた。また各者とも自身の商品評価を得る事ができ、今後の商品ブラッシュアップにつなげる事ができた。



・東京インターナショナルギフトショーにおいて現地出展1者とパンフレット出展2者の支援を行った。現地出展者については商談件数等の目標を設定。展示会開催期間中、目標やターゲットを意識した商談を実施。展示会出展後、3者と成約、20社と継続商談中である。パンフレット出展の2者はパンフレットの配布と名刺交換であったが、2社の引き合いがあり、継続商談中である。



・各展示会とも出展時の目標設定から商談方法、商談シミュレーション、ブース装飾や展示レイアウト等について支援を実施。展示会当日も現地で商談支援を実施した。

・ひろしま夢ぷらざのテストマーケティングは実施していないが、県連主催のモニター調査に参加（1者2品目）。商品ブラッシュアップのためのヒントを得る事ができた。

・DXへ取組を促す販路開拓事業について、4者がSNSやホームページを活用した販路開拓を実施。2者については専門家を招聘し、支援を実施。インスタグラムのコンテンツ分析や見せ方について支援を実施。またホームページを活用し、見せ方やキャッチコピーについて支援を実施した。結果、1者については新サービスの受注を得ることができた。3者については発信したばかりで実績にはつながっていない。

一方、本年度はInstagramを活用したセミナーを実施。単に使い方ではなく、Instagramをより深く知り、分析ツールとして活用し、効果的な販路開拓を目指したセミナーとした。その結果、29名の参加者を得ることができた。

集客UP **売上UP**

Instagram 販路開拓セミナー

セミナーの内容

- ・SNSにおけるInstagramの立ち位置
- ・効果的なInstagramの活用・集客方法
- ・「映える」写真の撮り方
- ・データの見方と分析方法
- ・企業アカウントでの活用成功事例

講師 本庭 大器
Instagramマーケティング
 位置づけ 効果的なInstagram活用方法、効果的な写真の撮り方、データの見方と分析方法、企業アカウントでの活用成功事例

日時 10/25 (水) 19時~

場所 安芸南中継センター
〒731-0202 広島県福山市南中継1-1-1

申込先 産中町工芸 〒731-282-1859 FAX082-282-1803 fuchohu@shintor.jp

【問題点】

- 新商品・新サービスの掘り起こしが十分ではない。
- 新商品・新サービスのブラッシュアップができていない。
- 展示会出展に意欲のある事業者の掘り起こしが十分ではない。
- インスタグラムセミナーは好評であったが、ボリュームが大きく、1日開催であったため、理解が追い付かない受講者もあった。

【課題と解決策】

- 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。
- 新商品等のブラッシュアップのための事業（モニター調査等）の実施。展示会等の販路開拓事業へ繋げる。
- 出展者の掘り起こしを実施。出展等の事業内容を周知する。
- 好評だったインスタグラムセミナーの開催日程に余裕をもって開催する。

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	5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	11回	B	91%
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。令和4年度中の経営発達支援事業の内容について評価を受けた。 ・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、円滑な事業運営を行うことができた。 ・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4月から実施。状況によって書面による開催となった月や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"> ・開催できなかった職員会議についてはメール等で情報共有を図る。また参加できなかった職員についても同様にメール等で情報共有を図る。

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

項目	5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	11回	A	183%

実施コメント

自己評価 (総合評価)	コメント
A	<p>【成果】 4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。本年度は指導員に自身の業務でやったことがない、若しくは新しい事業に取り組む目標をたて、実務的な資質向上に努めた。また、ミーティングの最後に研修等で新たに学んだ内容をアウトプットし、各自の資質向上を図る事ができた。</p> <p>【問題点】 研修等が実施されない月もあり、毎月、資質向上を図る事が出来なかった</p> <p>【課題と解決策】 研修等が実施されない月も学びの場を設けるよう議題等を設定して会議に臨む。</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	5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"> ・本年度も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。本年度は資質向上として広島東商工会が開催した商標等に係る勉強会へ参加させてもらった。 ・日本政策金融公庫と2回情報交換を行う事ができた。4月に経営改善資金推薦団体連絡協議会を1回、10月に安芸地区金融懇談会を1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、金融事業に限らず、地域を絞った情報交換と共有を図ることができた。 <p>【問題点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共有情報の提供が対応事業者のみにとどまっている。 <p>【課題と解決策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共有情報の提供方法の検討。 ・情報交換だけではなく、事業連携も検討。

10. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

項目	5年度		自己評価	達成率 (%)
	目標	実績		
①「かつぼ府中町民まつり」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"> ・本年度もかつぼ府中町民まつりを開催した。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。しかし、新型コロナウイルス感染症が5類に移行した事により、町内でもイベント等、実施されるようになったため、それらの出店(展)を事業者へ斡旋。かつぼ府中町民まつりを含めて、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"> ・かつぼ府中町民まつりを開催する事で出店事業者が自社PRをする機会にはできたが、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。

評価委員からのコメント

項目 1～3 について

- ゆめぷらぎでもテストマーケティングを実施しているので活用を。
- 支援実績が充実すれば加入率も上がるのでは。
- 特産品開発についてはふるさと納税の返礼品にも。
- 町としても支援実施
- 「ものづくりの困りごとを解決」することで新商品や新サービスの起点になるのではないかと。

項目 4～6

- 事業承継、創業にも注力を。
- 創業支援の必要性高い
- 巡回を行うことで「商工会とは何か」を伝えることも支援につながるのではないかと？
- 創業時の資金支援を充実化
- 時間を有効活用してフォローアップを
- 人数がいらないりの工夫を。
- カルテ入力をしっかりすること。
- 「新たな需要の開拓…」は引き続き支援を。
- インフルエンサーを活用した支援

項目 7～10

- 職員ミーティングについて、実施する事が目的ではなく、情報共有が目的である。課題の明確化を。
- 別の月に2回やってもよいのでは？
- ミーティング時の研修アウトプットは継続。