

盛岡商工会議所 第2期経営発達支援計画 令和4年度事業の評価・検証結果要約

1. 経営発達支援計画について

「小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会及び商工会議所が、小規模事業者による事業計画の作成及びその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会及び商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画」を経済産業大臣が認定

2. 盛岡商工会議所 第2期経営発達支援計画について

平成27年7月の第1回認定に続き、平成30年3月の第5回認定において、2回目の認定を受ける。令和4年度は5年計画の5年目。(期間：平成30年4月1日～令和5年3月31日)

※第2期経営発達支援計画において行政等との「連携事業」を含む21事業活動を実施。

※商工会議所認定数：435か所(全国515商工会議所中) 認定率84.5% (令和5年4月現在)

3. 事業の評価・検証の目的

- ・評価・検証は、事業のマネジメントサイクルである PDS (plan=計画策定、do=事業の実施、see=計画の振り返り) システムを本認定事業で実践することにより、管内小規模事業者の持続的発展に向けた盛岡商工会議所の役割機能の一層の充実を図ることにある。従って、評価・検証は、今後のより有効な対策を講じることを目的としている。

4. 事業の評価・検証の方法

- (1) 事業計画に基づき担当部職員が実績をまとめ、内部評価を行う。
- (2) 評価・検証委員会にて、各事業の総合評価を行う。
- (3) 評価・検証委員会の審議結果(評価案・改善提言)は、中小企業委員会で最終評価案を決定のうえ、決議機関である常議員会で協議し、その承認をもって最終決定とする。
- (4) 最終決定された結果については、盛岡商工会議所ホームページにて公表する。

5. 令和4年度事業の評価・検証作業の経緯

令和5年5月27日～7月15日 各事業の担当部署にて内部評価を実施。

令和5年7月28日(金) 第2期経営発達支援計画令和4年度事業「評価・検証委員会」による事業評価・検証を実施。

令和5年8月23日(水) 第2回評価・検証委員会による総合評価案の確定。

令和5年9月8日～9月15日 中小企業委員会(書面) 常議員会へ上程する総合評価(案)の決定

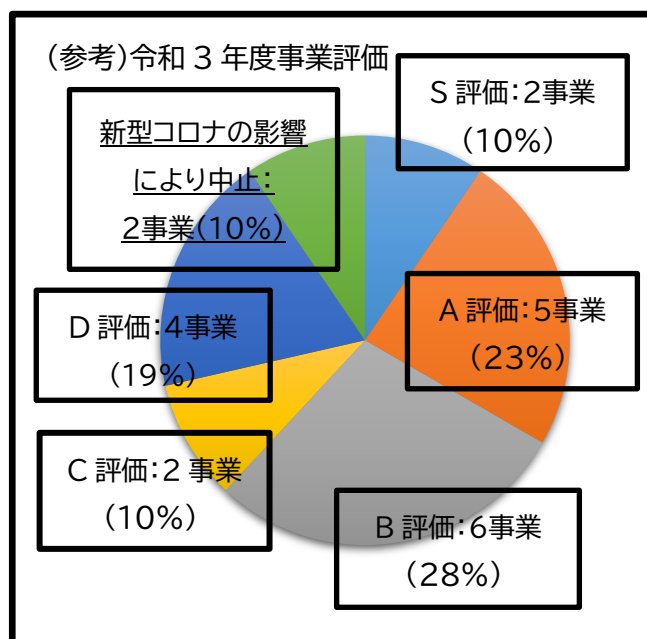
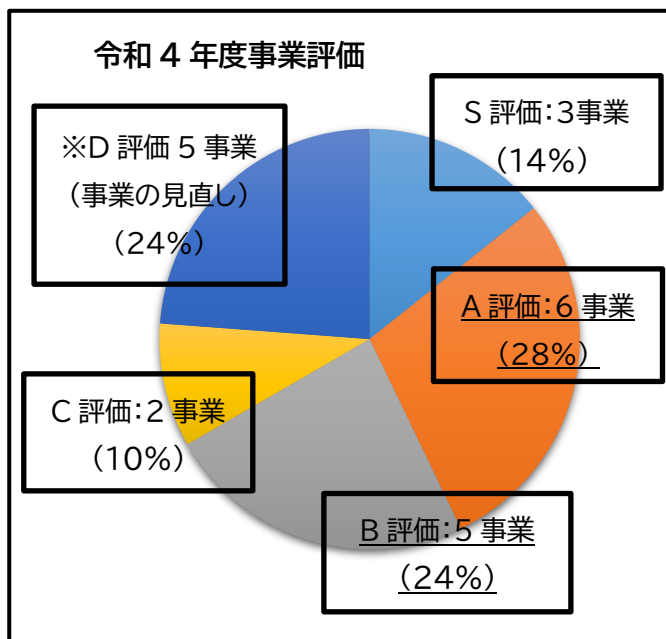
6. 事業評価・検証にかかる今後の機関決定スケジュール

- (1) 令和5年9月25日 令和5年度「第5回常議員会」にて(総合評価案)承認。
- (2) 盛岡商工会議所ホームページにて総合評価を公表。

7. 事業評価について

(1) 第2期経営発達支援計画実施の21事業の評価について

<評価基準について> S: 目標達成水準である A: ほぼ達成水準である B: 未達であるが順調に推移している
C: 改善努力が必要である D: 事業の見直しを要する



- 令和3年度と令和4年度の事業評価を比較すると、新型コロナウイルス感染症の影響により令和4年度も引き続き、国・県・市の各種給付金事業の申請窓口として、経営指導員が中心となり審査・給付業務を優先させたため、発達支援計画事業の遂行に必要な人的リソースが不足し、実績に繋がらなかった面がある。
- 令和4年度にD評価となった5事業は、イベント開催型で集客を要する事業及び同事業に付帯する市場調査事業であり、過去の事業評価においては「中止事業」に含まれていたもの。令和4年度もコロナ禍にあり事業を中止したが、それらの実施にかかる費用対効果の低さやコロナで激変した市場・経営環境を踏まえ、ウィズコロナ・アフターコロナの実情にマッチするよう支援事業の実施方法等を見直す必要がある。

(2) 令和4年度事業評価を踏まえた令和5年度の以降の対応方針

令和4年度B評価の「5事業」、C評価の「2事業」及び継続する1事業について、下記の改善により事業の充実を図る。

また、今後の方針として、実情に沿う事業の見直しを念頭に置き、経営発達支援計画の更新は行わないが、これまでの事業で得られた評価検証の仕組みについて、さらに機能するよう内部で再検討する。同時に、業務動向や実績の可視化を図るため、所内のデジタル化を推進する。

I-2 経営状況の分析に関すること (B評価)

→ セミナー受講を通じた自社の分析により、自社の強みを再認識し、自社を取り巻く市場環境について整理した上で、自主性を持って新規販路開拓に取り組む事業所の補助事業計画が採択されている。一部の事業所については、ものづくり補助金や事業再構築補助金への着手・支援にも繋がっている。

引き続き、上記の好事例を指導員間で共有するとともに、分析・計画作成支援の状況に応じて、適切なタイミングで専門家と連携し、伴走支援していく。

地域経済分析システム (RESAS) や j-STAT マップ等を活用し、地域の購買力や商圈特性からニーズを分析する等、事業者の計画実施のための行動プラン立案に役立てる。

I-3-(3) 事業承継向け事業計画策定支援 (B評価)

- 事業承継相談では、親族内承継において家族間の確執がある場合、デリケートな対応が求められる。また、自己資本が潤沢な先は、相続税対策を見据えた自社株評価が関係するなど、高度な知識が求められることから、相談があった都度、事業承継・引継ぎ支援センターへ取次ぎ、連携しながらスピーディーな対応に注力していく。
- また、セミナー開催については令和4年度で一旦終了とし、経営指導員の巡回等による事業承継診断を通じての実態把握に努める。

I-4-(1) ② 定期的なフォローアップの実施 ②創業予定者 (B評価)

- 創業予定者については、創業計画策定以降も資金調達や計画の見直しを含めて、開業の実現まで多岐に渡りフォローアップの機会を設けることが必要となる。定期的なフォローアップを確実に実行していくために、「創業スクール」を核とし、経営指導員間で情報を共有・蓄積しながら、スピーディーな課題解決に努める。

I-4-(1) ③ 定期的なフォローアップの実施 ③事業承継予定者 (C評価)

- 岩手県事業承継・引継ぎ支援センターが盛岡に設置されているため、当所経営指導員が事業承継の相談を直接受ける機会が少なく、事業承継案件の掘り起こし件数を増やすことが課題。マル経融資や持続化補助金の支援先を定期的にメールや電話・訪問し、決算内容や経営状況を把握する。
- また、後継者の資質や経験、引継ぎ時期、株価の把握など、高度な判断を伴う相談は、専門家派遣事業や事業承継・引継ぎ支援センターへつなぎ、円滑な事業承継を支援する。

I-5-(1) 「もりおか広域・逸品フェア」来場者への需要動向調査 (D評価)

- 本調査は下記 I-6-(1) 事業に付随するものであるが、当該事業の終了に伴い、商談会や EC サイトへの出展を支援した事業者及び I-6-(3) 「販路開拓・拡大塾」参加事業者を対象に、自社顧客のニーズ把握のための需要動向調査アンケートの作成支援を行う。アンケート回答から得られたデータから、支援事業者が自社の商品・サービスについてターゲットやニーズに適したものとなっているか自ら分析できる等、効果的なアンケート構成となるよう支援する。

I-5-(2) 「もりおか街なかゼミナール」参加者への需要動向調査 (D評価)

- 市民向けの案内チラシや折込などの周知費用、また参加店の募集や講座情報の取りまとめ作業に係る人的負担が重く、令和4年度をもって事業を終了することとした。

I-6-(1) 「もりおか広域・逸品フェア」事業 (D評価)

- 費用対効果が低くイベント型のためコロナ禍以降中止しており、令和4年度をもって終了することとした。今後は、I-6-(3) 販路開拓・拡大塾の受講者や域外への販売を狙うために新規事業の計画策定を行った事業者を中心に、外部機関が開催・実施している商談会や岩手県の「買うなら岩手のもの・バーチャル物産展」等 EC サイトへの出展を支援する方向性を継続する。
- 上記商談会・物産展等の情報を周知するとともに、専門家派遣を活用し、出展に向けた伴走型支援を行う。そのほか、自社で EC サイトの新規開設を計画する事業者について、セミナー・個別相談会の開催や専門家派遣による個別指導を行い、サイト運営・訴求効果の向上策、効果的な SNS の活用方法など、必要に応じた支援を行う。

I-6-(2)「もりおか街なかゼミナール」事業 (D評価)

→ 市民向けの案内チラシや折込などの周知費用、また参加店の募集や講座情報の取りまとめ作業に係る人的負担が重く、令和4年度をもって事業を終了することとした。

I-6-(3)「販路開拓・拡大塾」事業 (B評価)

→ 新型コロナウイルス感染症等の影響により、セミナー参加事業者の売上増加は見られなかったが、引き続き、事業者が置かれている状況に合わせて、年間を通じたセミナー開催への参加により、年度内で複数回ステップアップしていけるカリキュラムとスケジュールを構築し、持続化補助金等の申請（新規事業計画の作成）支援にも繋げていく。

II-(1) MORIO-J ポイントサービスの普及と推進 (B評価)

→ 令和5年度もプレミアム商品券事業を実施しており、令和4年度並みの利用額が見込まれる。ただし、補助事業であるため運営会社の収益面での寄与は薄く、引き続き自立した運営ができるよう加盟店の開拓やサービスの開発による収益の改善に取り組む。
当面は monaka での導入に注力。

II-(3) もりおか広域まるごとフェア (D評価)

→ 令和3年度には東日本大震災津波の被災から10年経過を機に、当所も参画している当該イベントの主催実行委員会名が「盛岡広域商工団体復興応援観光・物産フェア実行委員会」から「盛岡広域商工団体観光・物産フェア実行委員会」に変更となった。
食育や地産地消の推進、安心安全な地域特産品の情報発信を行うとともに地域観光資源のPRも積極的に行うためのイベントの在り方を検証しながら、地域経済活性化に向けた取り組みを進める。
イベントの魅力や集客力向上のため、岩手県や盛岡市主催のイベントとも連携し、中心市街地の賑わい創出に力を入れる。

II-(5) 中心市街地と連携したイベント等の実施 (C評価)

→ 従来通りのスタイルに戻ると思われるが、内容のマンネリ化や情報不足（発信の遅さ）は否めず、実施団体に指導し改善を図りたい。

盛岡商工会議所 第2期経営発達支援計画事業「評価・検証委員会」令和4年度事業評価・検証総括表

事業番号	事業名	事業実施に係る補足事項	H30 総合 評価	R1 総合 評価	R2 総合 評価	R3 総合 評価	R4 内部 評価	委員評価						R4 総合 評価	評価・検証結果 S:目標達成水準/A:ほぼ達成水準/B:未達であるが順調に推移している C:改善努力が必要である/D:事業の見直しを要する	改善提言、意見など	
								委員 ①	委員 ②	委員 ③	委員 ④	委員 ⑤	委員 ⑥				
I-1	地域経済動向調査	創業や新規事業の展開を目指す事業主向けに市場調査に基づく需要分析を提供する。	B	B	B	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	<ul style="list-style-type: none"> 外部情報収集回数は8回と少なくなっているが、他の方法で情報収集はしているため、ほぼ達成水準と認められる。 通行量調査へのAIカメラの導入により、季節ごとの定点観測が可能となるため、より多くの人流データが収集できると考えられる。 デジタル化とともに、質の向上も踏まえ定期的に研修も行ってはどうか。
I-2	経営状況の分析	小規模事業者が自社の経営状況を適切に把握することで、計画作成の一助とする。	C	B	A	B	B	B	B	C	A	B	A	B	B	B	<ul style="list-style-type: none"> 多くセミナーを開催し、参加社実績を達成していることは高く評価できるが、経営分析の件数未達については、他事業を優先させた結果と理解できる。 セミナーによる集客→分析という想定導線が、昨年同様にリンクしていない。次回計画策定時に反映する必要がある。 事業復活支援金や緊急支援金等の対応もある中では評価すべき実績。 令和5年度は、ゼロゼロ融資の返済がスタートする先がピークを迎えるため、引き続き事業者との接点を大切に相談対応していただきたい。 R4年の補助金の中には、商工会議所でしか申請を受理できないものがあり、職員の数には限りがあるので、経営分析の件数が減少したのは仕方のないことと思われる。案件をすぐに金融機関や専門家に委託する手法も検討してみてもどうか。
I-3-(1)	既存事業者向け事業計画策定支援	セミナー受講後、指導員による巡回支援等の継続支援により、販路開拓に繋がる支援を行う。	B	B	S	S	A	S	A	S	S	S	A	S	S	S	<ul style="list-style-type: none"> 定量目標を全て達成しており、達成水準と認められる。 達成率でみると満点。但し、セミナーによる集客→分析という想定導線が、昨年同様にリンクしていない。次回計画策定時に反映する必要がある。 定量目標を大きく上回っており評価できる。 コロナ禍で借入が増加し、加えて物価高とうの厳しい外部環境で苦しんでいる事業者が多いため、意欲ある事業者に、計画策定支援が行えるよう取り組みを継続してほしい。 今後、物価高騰による資金難が予想されるので、そのフォローアップが必要。
I-3-(2)	創業予定者向け事業計画策定支援	創業スクールは、受講者を増やすことより、起業をしたい意志の強い者の獲得に注力する。	B	B	A	A	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	<ul style="list-style-type: none"> 創業スクールからの創業が少ないようにも思われるが、十分に達成水準と認められる。 創業に対するマインドが向上しているのは良い傾向。計画作成に至らない方への継続フォローが可能となれば、創業者の増加が期待できる。 地域活性化のためにも必要な取り組み。創業後のフォローアップが重要であり、今後も他の関係機関と連携して、必要な支援を提供していただきたい。 開業してすぐの事業者には、インボイス制度への対応として、専門家を上手に活用することも求められる。
I-3-(3)	事業承継向け事業計画策定支援	事業者の掘り起しや事業承継の観点から、次世代塾を実施するとともに事業承継診断先への個別支援を行う。	B	B	A	B	B	B	B	C	B	B	S	B	B	B	<ul style="list-style-type: none"> 件数としては目標を下回っているが、経営指導員が案件を発掘することが、事業承継の促進を図る意味で非常に重要である。 承継支援引継ぎセンターを運営している手前、実績が重複してしまう。よって達成目標やパラメータの見直しが必要。例えば、同センターにあっせんに向けた前さばきシートの作成とか、あっせん件数、同支援センター2次対応件数などを指標値としたほうがベター。 事業承継に関しては、きめ細かいフォローが必要。承継メリットをしっかりと説明し、理解させるよう、指導員側も行動変容する必要がある。 R6年1月より贈与税及び相続税の税制改正があるので、それらの対応が必要。

盛岡商工会議所 第2期経営発達支援計画事業「評価・検証委員会」令和4年度事業評価・検証総括表

事業番号	事業名	事業実施に係る補足事項	H30 総合 評価	R1 総合 評価	R2 総合 評価	R3 総合 評価	R4 内部 評価	委員評価						R4 総合 評価	評価・検証結果 S:目標達成水準/A:ほぼ達成水準/B:未達であるが順調に推移している C:改善努力が必要である/D:事業の見直しを要する 改善提言、意見など			
								委員 ①	委員 ②	委員 ③	委員 ④	委員 ⑤	委員 ⑥					
I-4-(1)①	定期的なフォローアップの実施 ①既存事業者	専門家を活用し、計画作成の支援をしたが、その後のフォローアップはできていないことから、計画の進捗状況を確認する。	C	C	S	A	A	S	A	S	A	S	A	S	A	S	A	<ul style="list-style-type: none"> 実績が目標値を上回っており、達成水準と認められる。 厳しい経営環境が続く中、指導員によるフォローは事業者にとって心強い。訪問、電話、メール等様々な手段でより多くの事業者の経営課題を把握することがまず重要である。 限られたマンパワーで対応するため、業況に応じてフォローアップの頻度を変更したり、カルテを効果的に活用して効率化を図りながらフォローアップを継続していただきたい。
I-4-(1)②	定期的なフォローアップの実施 ②創業予定者	創業計画との乖離等フォローアップに努める。	C	B	B	B	B	B	B	C	B	B	B	B	B	B	B	<ul style="list-style-type: none"> 特に創業予定者は孤立させないことが重要なので、簡単な声かけ等のフォローアップをお願いしたい。 創業者の方が、既存事業者フォローに比べて相対的にICT、SNSなどでのフォローが容易と考える。質の向上を。 創業後のフォローアップは非常に重要であり、創業者に身近な立場の商工会議所だからこそできる細やかなフォローアップの継続を期待したい。 I-2同様です。
I-4-(1)③	定期的なフォローアップの実施 ③事業承継予定者	事業引継ぎ支援センターと連携を密にし、丁寧に対応する。	C	B	A	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	<ul style="list-style-type: none"> フォローアップは必ずしも重要な案件だけでなく、メール等での連絡等もカウントして良いと思われる。 引継承継支援センターを運営している手前、同センターへのあっせん後には守秘義務の壁ができるものと想定される。よって、達成目標やパラメータの見直しが必要。フォローアップの実施方法を同センターも含めて再度検討する必要がある。 事業承継診断を通じて、事業者の意識を変えるような説明、提案を粘り強く行う必要がある。 事業承継引継ぎ支援センターとの役割分担が不明瞭。情報共有も含めて、連携して進める方法を構築してもいいのではないか。 物価高騰等による影響で、事業承継に消極的な事業者の声がある。
I-5-(1)	「もりおか広域・逸品フェア」来場者への需要動向調査	事前説明会において、本調査を行う意義を丁寧に説明するとともに、アンケート内容を精査する。	C	B	-	中止・事業の見直しが必要 D	中止・事業の見直しが必要 D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
I-5-(2)	「もりおか街なかゼミナール」参加者への需要動向調査	受講者に対しアンケートを行い、結果を参加店で共有し、もりゼミ反省会において、参加店同士で自店の取り組みを共有できる機会を提供する。	B	A	-	中止・事業の見直しが必要 D	中止・事業の見直しが必要 D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
I-6-(1)	「もりおか広域・逸品フェア」事業	当日の売上増加対策や商品・サービスをフェア終了後の来店・来客につなげる対策を検討する。	A	B	-	中止・事業の見直しが必要 D	中止・事業の見直しが必要 D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
I-6-(2)	「もりおか街なかゼミナール」事業	参加店から受講者に対し、アフターフォロー（お礼状等）の実施を徹底し、売上増加に繋げる。	B	A	-	中止・事業の見直しが必要 D	中止・事業の見直しが必要 D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
I-6-(3)	「販路開拓・拡大塾」事業	アンケート結果も鑑み、販路開拓・拡大に関し小規模事業者が抱える課題に沿った内容で実施する。	A	B	B	B	B	B	B	A	B	B	B	B	B	B	B	<ul style="list-style-type: none"> 売上増加企業数がなかったことは、社会情勢を考えると仕方が無い。 効果の確認のため、売上増加の定義を明確にすべき。例えば、SNSでPRする商品やサービスについて、1カテゴリーに決めてもらい、実施前後でその商品の売上に着目して、上がったかどうかをジャッジすれば良いのではないかと。 コロナの影響で売り上げ増加は見られなかったものの、販路拡大は事業者にとって重要なテーマであり、継続して実施をお願いしたい。

盛岡商工会議所 第2期経営発達支援計画事業「評価・検証委員会」令和4年度事業評価・検証総括表

事業番号	事業名	事業実施に係る補足事項	H30 総合 評価	R1 総合 評価	R2 総合 評価	R3 総合 評価	R4 内部 評価	委員評価						R4 総合 評価	改善提言、意見など		
								委員 ①	委員 ②	委員 ③	委員 ④	委員 ⑤	委員 ⑥				
II-(1)	MORIO-J ポイントサービスの普及と推進	ポイント事業の根幹である加盟店拡大、並びに流通ポイント増加のための販売促進活動に注力する。	C	C	C	B	B									B	<p>・プレミアム商品券事業との取組みにより利用者が増え、発行ポイントも大きく伸びたと考えられる。今後の成長が期待される。</p> <p>・加盟店のメリットを説明し、加盟店を増やすと同時に利用のメリットを広く周知する必要がある。</p>
II-(2)	盛岡さんさ踊り	ホームページ等情報ツールの多言語化の推進や地域事業者への波及効果をより一層高めていく。	S	S	-	コロナの影響により中止	A									A	<p>・コロナ禍であっても実施できたことは高く評価できるが、定量目標を入れ込み数としているため、評価は「B」未達であるが順調に推移しているとした。</p> <p>・NYT効果もあり、来場者の増加が期待できる。高額の栈敷席等、特別な空間を提供する仕組みがあっても良いのではないかと。</p> <p>・規模を縮小しても、3年ぶりに開催できたこと自体が成果。</p> <p>・コロナも落ち着いてきているので、踊りの距離ももとに戻してはどうか。</p>
II-(3)	もりおか広域まるごとフェア	コンセプトを再検討するとともに市やJAなどと連携し、飲食屋台の出店に留まらないイベントを目指す。	B	B	-	コロナの影響等により中止	コロナの影響等により中止									D	
II-(4)	地元(岩手県産)食材活用推進事業	集客支援ツールのリニューアルや地域飲食業の更なる活性化を図る。	A	B	S	A	A									A	<p>・登録店数は「A」と評価できる。しかし、情報発信の範囲が主に会員であり、WEBだけでは一般向けの周知として弱いと思われる。</p>
II-(5)	中心商店街と連携したイベント等の実施	市内商店街へ実態調査を実施し、HP等にてイベント情報を発信する。	A	B	C	C	C									C	<p>・商店街側の事情もあり評価が難しいが、魅力発信と連携を模索してほしい。</p> <p>・若者が足を運ぶようなイベントの検討が必要。</p>
III-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	各種会議や研修会へ参加し、人脈形成や経営支援の現場に役立つ知識習得に努める。	B	B	A	A	A									A	
III-2	経営指導員等の資質向上等	支援現場で活用する共有マニュアルの作成や資質向上に向けた勉強会を開催する。	C	B	A	B	A									A	<p>・リアル研修も増加すると思われるが、オンライン研修等もうまく活用し、幅広いニーズに対応できる人材を育成する取り組みを継続していただきたい。</p>
III-3	事業の評価及び見直しをするための仕組み	各評価・検証を行い、得られた評価結果に基づき次年度の改善を進める。	A	A	A	A	A									A	<p>・外部審査員の入力フォームのデジタル化も検討してはどうか。</p> <p>また、審査員の評価期間を、もう少し長くしていただけると助かります。</p>