

平成30年度 伊豆市商工会経営発達支援計画 事業評価表

経営発達支援計画検討委員会の開催 ・日時 令和元年6月10日(月)午後1時30分～3時 ・会場 伊豆市商工会 会議室 ・参加者 検討委員4名、事務局3名

項目	実施事業	事業内容	本年度目標	実績(4～3月)	実施状況、委員会コメント・評価
I 地域の 経済動向 調査	①小規模企業景気動向調査	対象:4地区 9業種18事業者を12ヶ月 調査方法:巡回及び窓口でのヒヤリング 内容:前年同月比[売上]、「仕入単価」、「採算」、「資金繰り」、業界の業況の五項目（調査件数）	864	484件	①管内の景気動向について職場内ネットワーク、で情報共有している。調査対象、実施方法に課題あり。 ②毎月1回経営指導推進会議開催した。またそれを補完するため必要に応じ各支所長、事務局長による情報交換を行った。 ③金融機関4行個別に連携会議を開催した。その後は必要に応じ担当支店との情報交換を行った。計画前に比べ、金融機関との連携が深まった。
	②経営指導推進会議の開催	・対象者 経営指導員他指導事業実施職員 ・頻度 毎月1回 ・活用方法 企業訪問隊で得られた情報や地区内概況の情報交換を行い職員間で情報共有を行う。(開催回数)	12	12回	コメント 実施状況の効果について記述が欲しい。 委員の質問に対し、指導員が回答できている。 小規模事業者を指導していると思われる。 A
	③経営発達連携会議の開催	・対象者 伊豆市商工会経営指導員、伊豆市役所、市内金融機関等 ・頻度 各金融機関ごとに各1回。その後必要に応じ隨時開催する。 ・活用方法 地域の経済動向や各機関で把握している情報等の交換(開催回数)	6	6回	
II 経営状況分析 ・ 需要動向調査	①巡回訪問	経営指導員等による巡回訪問	1,800	1595回	①巡回訪問により経営・税務・金融等の相談を受けて経営改善普及事業を実施した。
	②経営状況分析	・対象者 巡回指導、窓口相談等により経営指導推進会議に諮り選定された事業所 ・分析項目 イ、財務分析 口、経営分析 ハ、労務分析 ・提供方法 巡回訪問して、要支援先に分析結果と支援方法を報告する。希望する事業者には、専門家派遣等を有効活用して継続支援する。(分析件数)	35	38件	②記帳指導によるデータ等を活用し経営状況の分析を行い各種経営支援を行った。 ③部会の合同会議は開催したが供給側の情報交換であり、需要動向の情報収集とはならなかった。 ④伊豆地区連で共同開催。583名よりアンケート回収。出店者を対象としたフォローアップセミナーも開催。
	③業種部会による情報収集	業種部会開催時の情報交換により業界動向の情報を収集する。(部会開催数)	8	3回	コメント 巡回訪問の件数にこだわらず、やる気のある企業の支援を望む。また、やる気はあるがどうしていいかわからないという小規模事業者を取りこぼさぬよう、注意深く見て欲しい。
	④トレードフェアー来場者アンケート	トレードフェアーの来場者に対しアンケート調査を実施。9/8、9開催。(調査回数)	1	1回	B

項目	実施事業	事業内容	本年度目標	実績(4~3月)	実施状況、委員会コメント・評価
Ⅲ 事業計画の策定 ・ 実施 ・ 経営革新 ・ 事業承継 ・ 創業支援	①経営計画策定支援者によるセミナー開催	経営計画作成セミナーの開催。(開催回数) 開催案内を利用して計画作成とその実行が経営の発展に有効である旨啓蒙する。	1	3回	<p>①販路拡大と新事業展開の2つのテーマに分け3回実施。計画策定者の掘り起しを行い経営革新申請に繋げることができた。</p> <p>②ものづくり補助金、経営力向上補助金、持続化補助金マル経資金推薦等で計画策定支援を行った。</p> <p>③経営指導員数の経営革新申請件数を確保した。</p> <p>④マッチングには至らないが、ヒヤリングシートによる聞き取り調査と、毎月個別相談による事業承継の支援を行った。</p> <p>⑤伊豆市創業セミナーの開催に協力、よろず支援拠点との連携で創業者を支援した。</p> <p>コメント 事業承継マッチング支援では、伊豆市商工会は他地区商工会と比べ県の事業承継支援強化事業に貢献している。</p> <p>A</p>
	②経営計画の作成支援	セミナー開催や専門家を活用して策定を支援。(作成件数) フォローアップ	25	43件	
	③経営革新計画申請支援	計画をブラッシュアップして経営革新申請の支援を行う。(申請件数)	4	3件	
	④事業承継マッチング支援	引継支援センターと連携し事業承継支援(支援件数)	3	6件	
	⑤創業支援	伊豆市役所と連携して創業支援(支援件数)	3	5件	
V 販路開拓支援	①トレードフェア出展	バイヤーを招待して展示、商談の場を設ける。 9/8(金)、9(土)開催。 効果的な商談のためのセミナーを開催する。 (出展件数)	14	6件	<p>①物販にとどまらず、7月に出展者を対象とした販路開拓セミナー、10月にフォローアップセミナーを実施。</p> <p>②国の伴走型補助金活用し作成。参加店舗は目標の2倍を超えた125件。携帯しやすいA5サイズで市内全戸と周辺観光施設に配布した。</p> <p>③廃業等で掲載店が減少した。次年度は逸品カタログのデータを活用し増加を図る。</p> <p>④県連主催の西武池袋本店の商談会と静岡のアンテナショップアレモキッチン・コレモストアに出店を斡旋した。</p> <p>⑤信金のビジネスマッチング斡旋支援。</p> <p>コメント 逸品カタログの募集時に商談会、アンテナショップへの出店を条件付けをするべき。 新商品のテストマークティングやブラッシュアップのためアンテナショップ等への出展を積極的に勧めて欲しい。</p> <p>B</p>
	②逸品カタログ掲載	共同チラシ「いっしつちの一押し」の発行(掲載件数)	60	125件	
	③情報サイト掲載	商工会ホームページの会員紹介サイトに掲載(掲載件数)	95	76件	
	④アンテナショップ出展	全国連、県連のアンテナショップへ出展(出展件数)	5	2件	
	⑤ビジネスマッチング出展	金融機関と連携しビジネスマッチングに出展企業を募集。(出展件数)	2	1件	

項目	実施事業	事業内容	本年度 目標	実績 (4~3月)	実施状況、委員会コメント・評価
VI 地域経済活性化の取組	①山海フェア	毎年12月に土肥地区で開催。(出店者数)	37	29件	①他団体との連携で商工会関係の店舗数は減ったが年々盛況で来場者数は増加している。 その他、計画立案時には無かつたふれあいフェスタ(中伊豆)、あまぎ商工祭(天城)、いーずらフェスタ(修善寺)の取組みがある。 ②前年の参加店22から29に増加した。 ③地域の高校に協力し地元企業のPRとなっている。
	②いーずらバル (いーずらクーポン)	修善寺温泉を中心に飲食店へのリピーター開拓。H29は特典付きクーポン発行事業を実施。目標値(チケット販売数)、実績値(参加店舗数)	600枚	29店	コメント 「あまぎ商工まつり」、「ふれあいフェスタ」等PRをもっと積極的に行うべき。 伊豆総合高校とは、新たな連携を検討すべき。
	③インターンシップ協力	地元企業を知っていたくため生徒の就業体験を受け入れ、雇用の創出につなげる。(協力企業数)	17	14社	B
VII 支援力向上の取組	①全職員による指導体制の確立	・県連合会等の主催する研修を受講させ研修内容の報告、資料回覧で知識を共有する。 ・事業所支援にチームで対応しOJTを進める。 ・職員勉強会の開催。			①全職員を対象にIT利活用支援能力研修会を実施。 県連主催の研修に積極的に参加。 中小企業大学校の研修を3名が受講した。 OJTにより若手職員に補助金申請からフォローアップ、実績報告までの一連の支援を習得させた。 A

※評価基準

- A:目標を達成することができた
- B:目標を概ね達成することができた
- C:目標を半分程度しか達成できなかった
- D:目標をほとんど達成できなかった

令和元年度 経営発達支援事業の見直し・取組

- ①景気動向調査については調査対象、方法等を検討して公表・活用できるデータの収集に取り組む。
- ②伊豆市中小企業・小規模企業振興基本条例に基づき、行政及び金融機関等の小規模事業者支援機関との連携を進める。
- ③巡回訪問は訪問企業数にこだわらず、やる気のある事業者を成長させる支援を行う。一方どうしたらよいかわからないという事業者を見逃さないよう注意深く管内事業所の巡回を行う。
- ④事業承継支援については、税務指導等で事業者が商工会に来所される機会にヒアリング調査を実施して支援対象者の掘り起しを行う。
- ⑤伊豆市にはまだ埋もれている良い商品があるので、商談会や物産展の出展を促し取扱商品の販路開拓支援を行う。
- ⑥新商品開発時にはテストマーケティングやプラスアップの為、積極的にアンテナショップへの出店を勧める。
- ⑦ベテラン職員の退職等、職員数の減少に対応するために、経営支援マネージャー資格を有する経営指導員によるOFF-JTを通じて職員の支援能力の向上に努める。
- ⑧経営計画書の精度を上げるために策定に必要な商圈設定、物件探しのコツ、資金調達、人材確保の仕方についてのセミナーを企画する。経営指導員が中心となり計画書策定が出来るようにフォローを行い、指導員で対応が難しい高度案件については専門家派遣制度等を活用する。