

## 令和 7 年度五日市商工会経営発達支援事業 事業評価

補助対象科目	令和6年度		令和7年度			
	評価	評価及び見直しの総括	事業目標 ※発達支援計画より	事業実績	評価	評価及び見直しの総括
3-1 地域経済動向調査に関すること	A	今年度平均サンプル数 141.6 件。他機関全国調査等を参考とした経営指導員による総括を付加し、情報の付加価値向上を図っている。次年度も継続実施する上で、好転事例の深堀の追記などより効果的な活用も行う。	(1) WEB による景況調査 4 回／四半期毎	(1) WEB による景況調査(令和7年度) ・第1四半期調査 サンプル 151 件 8/15 公表 ・第2四半期調査 サンプル 153 件 10/31 公表 ・第3四半期調査 サンプル 153 件 3/6 公表 ・第4四半期調査 R8.4 月調査 4 月公表予定	A	今年度平均サンプル数 152.3 件(第1～第3四半期平均)。調査実施後、会報やHPで速やかに公表を行った。次年度以降は、業種別構成比で設定数を固定して調査・公表を行うとともに、県連の景況調査も活用して補完し、精度の高い景況判断資料とする。
3-2 需要動向調査に関すること	A	事業実施は計画通り実施したが、調査公表に対するの出席希望の相談は0件であった。次年度は魅力的な調査施設の選考を行うと共に、より個社支援を意識した調査を行うこととする。	(1) バイヤー等買付にかかる担当者に対する調査 2 回	(1) バイヤー等買付にかかる担当者に対する調査 2 回 ・9/30 ひろしま夢ばらざ 10/31 公表 ・11/28 湯来特産品市場館 1/9 公表	A	ひろしま夢ばらざの調査公表に対して4件の問合せがあり、1者の常設販売開始につながった。次年度は需要動向調査を継続し、商品のアンケート調査やターゲットに応じた市場情報の提供も行う。
4 経営状況の分析に関すること	B	小規模事業者の取組みやすい補助金の公募減の影響を受け、経営分析支援数が目標件数を下回った。啓発活動は目標件数を確保しているものの、支援者確保に繋がっておらず、次年度はこれまでの啓発活動に加え、取組メリットの可視化なども実施し、中長期的な視点で本事業に取組む事業者の確保を目指す。	(1) 経営分析支援 ・84 件 (2) 啓発セミナー開催 ・開催 5 回 / 参加 60 者 (3) 伴走型経営支援事例集の作成・配布	(1) 経営分析支援 ・68 件 (2) 啓発セミナー開催 ・開催 4 回 / 参加 30 者 (3) 伴走型経営支援事例集の作成・配布	B	補助金申請や金融支援において経営分析を実施したものの、本事業の趣旨に沿う経営分析は 68 件に留まり、また、啓発セミナーは、広く商工会を周知する内容に 1 件変更したため、本事業では未カウントとなり、目標未達となった。次年度は、経営分析に関する個別相談会を追加実施することで、深度ある分析と対話を確保し、目標の達成を目指す。
5 事業計画策定支援に関すること	C	上項の経営分析者数の減少に伴い、経営計画策定支援件数も減少し目標件数は未達となった。次年度は、補助金の有無に左右されない中長期的な経営戦略の構築を目的とした経営計画策定の啓発活動を併せて行うことで策定支援計画数の達成を行う。	(1) 事業計画策定支援 ・84 件 (2) 啓発セミナー開催 ・開催 5 回 / 参加 60 者 (3) 伴走型経営支援事例集の作成・配布	(1) 事業計画策定支援 ・53 件 (2) 啓発セミナー開催 ・開催 4 回 / 参加 30 者 (3) 伴走型経営支援事例集の作成・配布	B	補助金申請に係る事業計画策定支援を 65 件実施したものの、本事業の趣旨に沿う支援内容は 31 件に留まり、他の計画策定支援を含めても目標数値には到達できなかった。しかし、金融支援件数、承継相談事業者数など策定に関する取組が評価され、事業評価委員会においてB評価とされた。次年度は、経営分析支援と同様に個別相談会を追加実施し、経営発達支援事業に資する計画の作成支援を充実させる。
6 事業計画策定支援後の実施支援に関すること	B	上項、事業計画数の減少の影響もあり、フォローアップ回数未達となった。また、売上 10%増加者及び利益率 10%増加者についても目標値未達であった。販路開拓など取組んだ支援の効果は見られたが、全体収支として、物価高騰の悪影響を挽回できなかった。しかし、売上・利益率において、10%未満も含めた純増事業者数は目標件数の80%を超えており、事業評価委員会においてB評価とされた。次年度は、経営分析・事業計画策定と一体的に本事業を実施し、売上・利益率増加者の確保に寄与させる。	(1) 組織的・継続的な支援体制の構築 ・経営指導員等カンファレンス 12 回 ・支援状況 DB 作成・運用 (2) フォローアップ ・504 回 (3) 支援先小規模事業者の売上・利益率向上 ・売上増加者数 20 者 ・利益率 10%増加者数 20 者	(1) 組織的・継続的な支援体制の構築 ・経営指導員等カンファレンス 12 回実施 ・支援状況 DB 運用 (2) フォローアップ ・227 回実施 (3) 支援先小規模事業者の売上・利益率向上 ・売上増加者数 20 者 ・利益率 10%増加者数 7 者	C	比較的創業歴の浅い事業者の支援割合が高く、事業の本格実施が売上増加に大きく寄与したこともあり、売上増加者は目標達成が行えた。しかし、利益率 10%以上増加者については目標値の確保が行えず、10%未満を含めた純増事業者数を含めても 14 者であった。また、フォローアップ数は事業計画数の減少に伴い、目標回数未達となった。次年度以降はフォローアップ手法に「重点支援期間」と「継続支援期間」を設定し、「重点支援期間」において、計画との乖離が生じた事業者については外部専門家と連携した対応策の実施を取り入れる。
7 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	B	プレスリリース作成支援は、HP や会報誌・LINE、窓口で募集を行ったが、希望者数は目標件数を下回った。IT 導入活用支援については、簡易的なソフトの導入者が多く、今後もより効率化を図るために生産性の高い IT 導入を目的として継続的な支援を行う。売上増加者は全般的に目標未達であったが、取組事業者数の達成状況を考慮し、事業評価委員会においてB評価とされた。次年度は、本事業を経営計画策定事業に取り入れるなど一時的に留まらない伴走的な支援を行う。	(1) プレスリリース支援 ・支援 15 者 / うち売上増加者数 10 者 (2) 物産展等出展支援 ・支援 10 者 / うち売上増加者数 6 者 (3) 小規模事業者紹介の取組 ・紹介 50 者 / うち売上増加者数 25 者 (4) IT 導入活用支援 ・支援 20 者 / うち売上増加者数 15 者	(1) プレスリリース支援 ・支援 7 者実施 / うち売上増加者数 5 者 (2) 物産展等出展支援 ・支援 9 者実施 / うち売上増加者数 2 者 (3) 小規模事業者紹介の取組 ・紹介 150 者実施 / うち売上増加者(未計測) (4) IT 導入活用支援 ・支援 20 者 / うち売上増加者数 10 者	C	プレスリリースや物産展出展支援に関して、継続支援に終始し、新たに本事業に取り組む事業者の掘り起こしが行えなかった。IT 導入支援に関しては、SNS の活用や経理ソフトの導入など入口支援が多く、売上増加まで結びつけられなかった(会員事業所紹介については、経営支援を伴わない事業者紹介が多数を占めたため、売上増加者は未計測とした)次年度は、個社支援の強化を目的に「伴走型で取組む出展支援」と「売上増加に結び付ける DX 利活用支援」に注力して実行していく。
8 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	A	令和6年度事業に係る経営発達支援事業評価委員会はR7.4.23開催。ワーキング委員会はオンライン会議サービスを活用し4回開催。経営指導員等のカンファレンスも引き続き実施している。次年度も経営指導員等カンファレンスを継続し、ワーキング委員会事業評価委員会での提言を参考に、第3期経営発達計画の策定に取組む。	(1) 経営指導員等カンファレンス ・12 回 (2) 経営発達支援事業ワーキング委員会 ・4 回／四半期毎 (3) 事業評価委員会 ・1 回／年	(1) 経営指導員等カンファレンス ・12 回実施 (2) 経営発達支援事業ワーキング委員会 ・4 回実施 (3) 事業評価委員会 ・1 回実施	A	左記、記載の項目は何れも実行済み(令和7年度の事業評価に関しては、令和8年4月23日に実施)。また、今年度のワーキング委員会においては第3期経営発達支援計画の改善事項についても検討を行った。次年度も継続して事業の見直しをものとし、より有効性を高めるため、事業評価委員会には中間報告の実施を取り入れる。
9 経営指導員等の資質向上等に関すること	A	法定経営指導員等上席指導員のOJT、外部専門家による支援能力向上研修を実施し、支援能力・職員の資質向上に努めた。次年度も継続して積極的な研修参加・OJT・専門家による研修等を実施し、職員の資質向上をはかる。	(1) 外部研修会・講習等の積極的活用 (2) 研修会の開催 (3) 法定経営指導員によるOJT (4) 支援情報一元管理による情報共有	(1) 外部研修会・講習等の積極的活用 ・実施 (2) 研修会の開催 ・DX支援能力向上研修会、人材管理力向上研修を実施 (3) 法定経営指導員によるOJT ・随時実施 (4) 支援情報一元管理による情報共有 ・支援状況 DB 運用	A	上席経営指導員によるOJTや外部専門家を講師とした支援能力向上研修「DX支援能力向上研修会」「人材管理力向上研修」を開催することで、職員の資質向上に努めた。次年度もOJTや外部専門家による支援能力研修(DX利活用に関する研修、創業・承継に関する研修を想定)を実施することで、職員の資質向上に努めていく。
10 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	A	他の支援機関や金融機関と積極的に連携をはかり、小規模事業者の多様な経営課題に対処した。広島市産業振興センターとの連携が未実施であったものの、他の支援期間との連携回数を考慮し、事業評価委員会ではA評価とした。次年度も引き続き積極的な連携、情報交換に努める。	(1) 広島市産業振興センターとの連携・情報交換 ・1 回以上／年 (2) 広島県事業引継センター・事業承継ネットワーク事務局との情報交換 ・1 回以上／年 (3) 管轄内金融機関との連携・情報交換 ・1 回以上／年 (4) その他の支援機関との連携、情報交換 ・1 回以上／年	(1) 広島市産業振興センターとの連携・情報交換 ・0 回実施／未実施 (2) 広島県事業引継センター・事業承継ネットワーク事務局との情報交換 ・1 回実施 (3) 管轄内金融機関との連携・情報交換 ・1 回実施 (4) その他の支援機関との連携、情報交換 ・9 回実施	A	小規模事業者支援の多様な経営課題への対応に関し、他の支援期間との連携を積極的に行った。その中で、広島市産業振興センターとの連携は未実施であったものの、広島県事業引継センター・事業承継ネットワーク事務局や日本政策金融公庫との連携回数を考慮し、事業評価委員会においてA評価とされた。※なお、第3期経営発達支援計画では、本項目は記載対象外としている(他の関係機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換自体は継続する)

【評価基準】 A:目標を達成することができた(100%) 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:目標をほとんど達成することができなかった(30%未満)