

平成 30 年 度

「経営発達支援計画」事業実施報告書

(事業の実績・評価・見直し結果)

壬生町商工会

概 要

本報告書は、経営発達支援計画に基づき、壬生町商工会が平成30年度に実施した事業の実績、評価及び見直し結果等についてまとめたものである。

国に提出するほか、当商工会のホームページに掲載し、地域の小規模事業者が閲覧できるようにしている。

なお、評価及び見直しにあたっては、「壬生町商工会経営発達支援計画検討委員会」を組織して、外部有識者等を活用し、公平かつ幅広い意見を取り入れて審議を行った。

壬生町商工会経営発達支援計画検討委員会

■ 目 的

経営発達支援計画の年度目標(P)に対する実績(D)の報告を受け、目標達成事業の効果、未達成事業の理由や原因について評価・検証(C)し、推進方法等の見直し(A)を審議する。審議結果を商工会の理事会等へ報告し、次年度以降の事業に反映させていく。PDCAサイクルを有効に回すことで、計画の実効性を高める。

■ 組 織（委員名簿）

No.	役 名	氏 名	所 属 ・ 役 職 等
1	委 員 長	柴 田 幸 紀	株式会社ネオクラシック 代表取締役 中小企業診断士
2	副委員長	神 永 全 始	壬生町経済部商工観光課長
3	オブザーバー	渡 邊 裕 久	栃木県商工会連合会・顔晴る企業応援課課長補佐

（壬生町商工会）

No.	役職名	氏 名	No.	職 名	氏 名
1	事務局長	倉 井 利 一	3	主 任	坂 本 里 美
2	主 査	青 木 正 行	4	主 任	須 釜 建

■ 会議開催状況

第1回会議

日時：平成31年1月31日（木）10:00～12:00

場所：壬生町商工会 会議室

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

経営発達支援事業の目標達成に向け、「地域の消費者及び小規模事業者の経済動向実態を把握すること」を目的に、各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集・整理・分析及び提供を行う。

「地域と事業者の現状と地域の課題の“見える化”」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 「商圏分析結果（外部環境情報）」の提供

調査方法	商圏分析システム（MieNa）、RESAS（地域経済分析システム）の利用
調査対象	国勢調査、経済センサス、住民基本台帳、商業統計表、工業統計表等
調査内容	商圏人口規模・構成・推移、マーケット水準・特性・購買力等
調査提供	随時又は経営分析支援時

② 「栃木県中小企業景況調査」の提供

調査概要	* 壬生町商工会経営発達支援計画を参照ください。
提供方法	ホームページ(6月、7月、11月、12月)での公表、巡回訪問時の手渡し

③ 栃木県が公表した各種調査の提供

調 査 名	HPへの掲示	HP以外
平成29年 栃木県観光客入込数・宿泊数推定調査	4月	窓口設置
平成29年 栃木県観光動態調査	4月	〃

④ 壬生町が公表した各種調査の提供

調 査 名	HPへの掲示	HP以外
平成30年度版まちのすがた～統計からみた壬生町～	12月	窓口設置

⑤ 栃木県内の経済概況の提供

調査概要	足利銀行による経済動向等
提供方法	ホームページ(毎月更新)での公表

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目	(☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① ホームページ更新回数		4	24	600.0%
② 調査件数（成果物数）	☆	7	4	57.1%

(3) 今年度実績に対する内部評価

昨年度は建設業に特化した経済動向調査を実施・公表したが、今年度は栃木県商工会連合会が提供している「商圏分析システム（MieNa）」を活用し、壬生町の幅広い業種に情報を提供することが可能になり、個別に資料の提供を行った。

また、提供する調査を増やしたことにより、会員企業からお褒めのお言葉をもらったほか、ホームページ更新回数も増え、目標を大幅に上回ることができた。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

地域経済調査システム（リーサス）や来年度に導入が予定されている市場情報評価ナビ「ミーナ」等を活用して、巡回時に会員に配布する。

▶ (5) P D C A 評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判 定
B

- A : 目標を達成することができた。(100%以上)
 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① ホームページ更新回数	5	+1
② 調査件数 (成果物数) ☆	7	±0

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し (改善等)

※評価を受けての商工会コメント

各種システムの有効活用により、商工会自らが支援対象者にピンポイントに対応する調査・分析に取り組む。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記1. 地域の経済動向調査を踏まえ、「個々の事業者の経営課題を抽出し、事業計画策定の方向性、必要となる需要動向情報の種類・開拓方法を見極めること」を目的に、巡回、窓口相談、各種セミナーの開催、専門家派遣事業等の活用により、販売する商品・サービス (技術) の内容、保有する技術・ノウハウ、従業員等の経営資源、財務、その他の経営状況の分析を行う。分析結果により抽出された課題については、その解決に向けた事業計画の策定支援へと繋げる。

小規模事業者に寄り添い、目線を合わせることで、「課題の深化と本質を見極める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 経営分析対象者の掘り起こし

- ・「商圈分析結果 (外部環境情報)」の提供からの誘導
- ・経営分析セミナーの受講案内
- ・巡回訪問、窓口相談、セミナー等開催時の声かけ
- ・金融、税務、経理等相談からの誘導
- ・記帳機械化受託事業者ほか、販路開拓事業参加者等への声かけ

② 経営分析セミナーの開催

開催日時	平成30年9月21日~11月8日	受講者数	6 (6事業者)
	18:30~21:30		
セミナー名	壬生町創業塾	講 師	中小企業診断士 柴田幸紀氏他
講義内容	創業に関する基礎知識		
特色等	創業予定、創業後5年以内、後継者、新分野進出の方、		

③ 個別対応による経営分析

- ・経営分析セミナー参加者のフォローアップ 3事業者 (巡回13回、窓口3回)
- ・掘り起こし等により分析を開始した事業者 23事業者 (巡回 126回、窓口12回)

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 経営分析対象者掘り起こしに係る巡回訪問延べ回数	231	126	54.5%

② 経営分析に係る巡回訪問延べ回数	12	13	108.3%
③ 経営分析に係る講習会・セミナー受講者数	8	17	212.5%
④ 経営分析事業者数 ☆	33	40	121.2%

(3) 今年度実績に対する内部評価

補助金申請者、金融斡旋利用者、また、今年度から開催した壬生町創業塾のカリキュラムの中に経営分析を盛り込み実施した結果、目標を達成することができた。
徐々に、経営分析の必要性について認識が高まってきた。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）
全職員一丸となり巡回時に、全会員に対して掘り起こしを積極的に行なう。

▶ (5) P D C A 評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

- A : 目標を達成することができた。(100%以上)
 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項目	(☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 経営分析対象者掘り起こしに係る巡回訪問延べ回数		287	+ 56
② 経営分析に係る巡回訪問延べ回数		18	+ 6
③ 経営分析に係る講習会・セミナー受講者数		10	+ 2
④ 経営分析事業者数 ☆		41	+ 8

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し（改善等）

※評価を受けての商工会コメント

巡回訪問の強化、会員への小まめな顔出しにより掘り起こしに取り組む。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記2. 経営状況の分析結果、及び下記5. 需要動向調査に基づき、「個々の事業者が経営課題を解決し、需要を見据えた事業計画を策定すること」を目的に、巡回や講習会等を通じて、計画策定の指導・助言を、栃木県、近隣の商工会等とも連携し行う。

また、創業・第二創業（経営革新）者には、目指す方向性を確認し、計画策定の指導・助言を行う。

小規模事業者に寄り添い、事業者に“気づき”を与えることで、「計画の実効性を高める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 事業計画策定セミナーの開催

開催日時	平成30年10月26日 18:30-21:30	受講者数	8 (8事業者)
セミナー名	壬生町創業塾	講師	中小企業診断士 柴田幸紀氏他
講義内容	経営方針、事業目標の設定等		
特色等	経営分析セミナーから続く内容で実施。		

② 個別対応による事業計画策定支援

- ・事業計画策定セミナー参加者のフォローアップ 8事業者 (巡回13回、窓口3回)
- ・掘り起こし等により分析を実施した事業者 23事業者 (巡回126回、窓口12回)

(2) 今年度の目標及び実績等

項目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 計画策定支援に係る巡回訪問延べ回数	18	23	127.8%
② 計画策定支援に係る講習会・セミナーの受講者数	10	17	170.0%
③ 事業計画策定事業者数 (見直しを行った者も含む) ☆	36	18	50.0%
④ 創業支援者数	3	7	233.3%

(3) 今年度実績に対する内部評価

今年度から開催した壬生町創業塾のカリキュラムの中に事業計画策定について盛り込み実施した結果、目標を達成することができた。

徐々に、事業計画においても必要性について認識が高まってきた。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果 (良い実績) とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)
分析から策定までの一連の支援を重点的に強化する体制を構築する。

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

- A : 目標を達成することができた。(100%以上)
- 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 計画策定支援に係る巡回訪問延べ回数	27	+ 9
② 計画策定支援に係る講習会・セミナーの受講者数	13	+ 3
③ 事業計画策定事業者数 (見直しを行った者も含む) ☆	47	+ 11
④ 創業支援者数	6	+ 3

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し (改善等)

※評価を受けての商工会コメント

今年度、開催した創業塾を継続し、受講者に対する支援の強化を図っていく。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記3. 事業計画策定支援を行った事業者に対し、「事業計画に従って行われる事業が、確実に実施され、課題が解決されること」を目的に、“伴走型”の指導・助言を関係機関とも連携して行う。
小規模事業者に寄り添い、継続して支援することで、「計画の（修正・見直し対応も含めて）実効性を高める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 巡回訪問等による計画の進捗状況の確認

事業計画策定支援を行った事業者に対して、事業計画に沿って行われる事業が、計画通りに実施され、目標が達成されることを目的に、個々の事業者のペースと頻度、必要量を見極めた上で、経営指導員を中心に必要なときに必要なだけの伴走型の支援を行った。

(2) 今年度の目標及び実績等

項目	（☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目）	目標	実績	達成率
① 実施支援に係る巡回訪問延べ回数		75	72	96.0%
② 実施支援に係る支援策の周知・提案件数		58	36	62.1%
③ 実施支援事業者数	☆	36	36	100.0%

(3) 今年度実績に対する内部評価

昨年度は小規模事業者持続化補助金の採択者、金融斡旋利用者が支援の中心となっていたが、今年度は壬生町創業塾を開催した結果、目標達成まで近づくことができた。
今後はフォローアップ体制をもう一度見直し整備していきたい。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）
目標数値には達成しているが、できれば四半期に1回のフォローアップを心がける。

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
B

- A：目標を達成することができた。（100%以上）
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：目標を達成することができなかった。（30%未満）

(6) 次年度目標

項目	（☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目）	31年度	今年度比
① 実施支援に係る巡回訪問延べ回数		100	+ 25
② 実施支援に係る支援策の周知・提案件数		76	+ 18
③ 実施支援事業者数	☆	47	+ 11

- (7) 次年度目標の達成に向けた見直し（改善等） ※評価を受けての商工会コメント
 経営分析・事業計画策定、事業計画策定後の実施支援いずれも専門家派遣制度を活用しての個別
 支援対応の実施を検討する。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記2. 経営状況の分析を行った事業者に対して、経営分析で把握した事業者の販売する商品・サービス（技術）の需要動向に関する情報について、「将来性判断に有効かつ最新の情報として提供すること」を目的に調査・収集、整理及び分析し、上記3. 事業計画策定支援時、又は、上記4. 事業計画策定後の実施支援に係る巡回訪問時や窓口相談時に提供する。

小規模事業者に寄り添い、情報を噛み砕いて分かりやすく提供することで、「的確な経営判断を行う」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

① 巡回訪問による聞き取り調査の実施

調査方法	聞き取りによるアンケート調査
調査対象	商工会員等
調査内容	売上動向、客数動向、客単価動向、原価動向等
調査期間	平成30年6月～平成31年3月
提供方法	巡回訪問・窓口対応時の口頭説明及び資料の手渡し

② 「業種別動向ネットワークシステム」を利用した情報の提供

システム概要	金融財政事情研究会が作成した業種別動向を提供
提供方法	巡回訪問時の口頭説明及び資料の手渡し

(2) 今年度の目標及び実績等

項目	（☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目）	目標	実績	達成率
① 巡回訪問による調査分析実施回数		12 回	13 回	108.3%
② アンケートによる調査分析実施回数		7 回	0 回	0.0%
③ テストマーケティングによる調査分析実施回数		6 回	1 回	16.7%
④ 当商工会以外の機関が実施する調査による調査分析実施回数		12 回	13 回	108.3%
⑤ 実施支援に係る情報提供回数		72 回	39 回	54.2%
⑥ 需要動向調査件数 ☆		-	27 回	-

(3) 今年度実績に対する内部評価

昨年度実施した検討委員会での改善提案を踏まえ、①の調査分析については巡回・窓口、会議開催時等において聞き取りによる調査を実施した。また、「商圈分析システム（MieNa）」「業種別動向ネットワークシステム」等の外部機関が実施する調査による調査分析情報を収集、事業計画策定時の支援に活用した。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。			○	
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。			○	
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）
 イベント時にテストマーケティングをやってみてはどうか。

▶ (5) P D C A評価

実績・評価等結果を踏まえて、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判 定
B

- A : 目標を達成することができた。(100%以上)
 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 巡回訪問による調査分析実施回数	12 回	±0 回
② アンケートによる調査分析実施回数	9 回	+ 2 回
③ テストマーケティングによる調査分析実施回数	6 回	±0 回
④ 当商工会以外の機関が実施する調査による調査分析実施回数	12 回	±0 回
⑤ 実施支援に係る情報提供回数	94 回	+ 22 回
⑥ 需要動向調査件数 ☆	-	-

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)
 会員企業の掘り起こしを行う。

※評価を受けての商工会コメント

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記3. 事業計画策定支援を行った事業者(ピンポイントで販路開拓を目指す事業者を含む)に対し、上記5. 需要動向調査で得られた情報に基づき、上記4. 事業計画策定後の実施支援の一環として「課題の解決」を目的に実施する。
 小規模事業者が苦手とし、手が回らない広報活動や、展示会等の開催等、ITの活用等、需要の開拓に寄与する事業を行う。
 小規模事業者に寄り添い、売上げに直結する“具体的な支援”を行うことで、「計画の実効性を高める」効果を図る。

(1) 実施した事業内容

- ① 「住宅健康相談会」の開催
 顧客ニーズの把握、顧客の新規開拓のため、第36回壬生町総合産業まつりにおいて、壬生町建築研究会協力のもと「住宅健康相談会」を行った。
- ② 「住まいの相談所」の発行、新聞折込
 消費者からの事業者認知度向上、地元密着の安全・安心をPRするために56事業所の参加により、チラシを発行するとともに町内に新聞折り込み(9/11・12/11朝刊)を行った。
- ③ スローライフ推進事業「『旨いが一番!! 商工会の太鼓判』ガイドブック掲載」
 新規客の獲得とリピート利用及び客単価の向上を図るため、地元で生産された質の良いこだわりの食材を使用している事業所を募り、県下全体を網羅した“食”のガイドブックへの掲載支援を行った。
- ④ 壬生町共通商品券事業の取扱事業所登録
 消費者に対する認知度向上、取扱商品のPRを図るため、当会が実施している壬生町共通商品券事業の取扱加盟店として募り、チラシやホームページへの事業所(153事業所)名等の掲載、PRを行った。
- ⑤ 展示会・商談会出展支援
 平成30年度小規模事業者支援パッケージ事業「ニッポン全国物産展」への出展1事業者に対して、準備から後方支援、アフターフォローに努めた。

(2) 今年度の目標及び実績等

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	目標	実績	達成率
① 住宅相談会相談件数	12	5	41.7%
② 「住まいの相談所」掲載事業者数	34	56	164.7%
③ ワクワク系の店づくり実践事業者数	8	7	87.5%
④ スローライフ推進事業ガイドブック掲載事業者数	7	7	100.0%
⑤ ニッポンセレクト.com出展事業者数	6	1	16.7%
⑥ 壬生町共通商品券登録事業者数	180	153	85.0%
⑦ 展示会・商談会出展支援事業者数 ☆	-	2	-
⑧ 販路開拓支援事業者数 ☆	-	3	-
⑨ 新たな需要を開拓した小規模事業者数 ☆	-	2	-

(3) 今年度実績に対する内部評価

①「住まいの相談所」の発行に当たり、積極的に新規掲載の声掛けを行ったところ56件の事業所が参加、掲載をした。

⑤ニッポンセレクト.comについては、チラシによる案内及び巡回訪問時等の声掛けを行ったが出展まで繋がらなかった(昨年度実績1件)。

新たな参画事業所の発掘、新たな需要開拓に繋がるよう各種事業の推進方法の検討をする必要がある。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。			○	
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。			○	
有効性	成果(良い実績)とともに、事業者への効果が出ている。			○	
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。			○	

(委員からのコメント/評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等)

住宅相談会ブースの魅力を作っていき、安心して相談できる場所を提供していく。

ニッポンセレクト.comについては巡回時の周知を強化していき、知名度を上げていく。

▶ (5) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
B

A : 目標を達成することができた。(100%以上)

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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 住宅相談会相談件数	14	+ 2
② 「住まいの相談所」掲載事業者数	34	±0
③ ワクワク系の店づくり実践事業者数	10	+ 2
④ スローライフ推進事業ガイドブック掲載事業者数	8	+ 1
⑤ ニッポンセレクト.com出展事業者数	6	±0
⑥ 壬生町共通商品券登録事業者数	180	±0
⑦ 展示会・商談会出展支援事業者数 ☆	-	-
⑧ 販路開拓支援事業者数 ☆	-	-
⑨ 新たな需要を開拓した小規模事業者数 ☆	-	-

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

引き続き、売上に直結する「具体的な支援」に1事業所でも多くの参画を得るよう取り組む。

7. 地域経済の活性化に資する取組み

商工会が“地域総合経済団体”として行う、地域経済の活性化に資する取組（地域振興事業）は、経営改善普及事業と一応の区別はできるものの、相互に有機的な関連をもっている。また、地域経済の活性化は、当地域のブランド化やにぎわいの創出といった地域に密着して事業を行う小規模事業者の振興に直結するものであるため、壬生町との連携のもと、「面的支援」として取り組んでいく。

(1) 実施した事業内容

① 壬生町総合産業まつりの実施

当地域における賑わい創出、地域産業に対する認識を深めると共に地域の福祉向上を図ることを目的に、壬生町・農業団体等の関係機関と連携し、町内商業者による商業市や町内事業所の紹介、工業製品の展示・即売を行った。

② 壬生町共通商品券発行事業の実施

消費者に対する事業者の認知度向上と取扱商品等のPR、地域購買促進による地域経済の活性化を図ることを目的に共通商品券の発行から換金事務までを行った。

③ みぶブランドの認定支援

みぶブランドの認定数を増やすことで、地域資源の発掘と地域ブランド推進、認定に伴うPRによって地域経済の活性化を図ることを目的に、みぶブランド認定や申請の周知、申請支援等を行った。また、昨年引き続き平成30年度ニッポン全国物産展会場にて『みぶブランドパンフレット』の配布を行った。

(2) 今年度の目標及び実績等

項目	（☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目）	目標	実績	達成率
① 出店者数（壬生町総合産業まつり）		40 件	41 件	102.5%
② 来場者数（壬生町総合産業まつり）		1.2 万人	1.7 万人	141.7%
③ 取扱加盟店数（壬生町共通商品券）		180 件	153 件	85.0%
④ みぶブランド認定品数		26 品	32 品	123.1%
⑤ 地域経済活性化に関する関係機関との協議実施件数 ☆		-	10 件	-
⑥ 地域経済活性化に資するイベント開催件数 ☆		-	2 件	-

(3) 今年度実績に対する内部評価

①壬生町総合産業まつり③壬生町共通商品券発行事業については、平成29年度同様別日程・別会場にて実施した。36回目の開催となる壬生町総合産業まつりについては、会場をみぶハイウェーパークにて開催、高速のパーキングという立地を活かし、町外・県外へ情報の発信し、自社の認知度向上に繋げた。また、来場者数は目標を大きく上回っており、地域経済の活性化及び小規模事業者の振興に寄与出来たと思われる。

▶ (4) 今年度実績に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適切であり、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）
町との連携強化・お互いの情報の共有化・提供を密に協力し合っていく。

▶ (5) P D C A 評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判 定
A

- A : 目標を達成することができた。(100%以上)
 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 : 目標を達成することができなかった。(30%未満)

(6) 次年度目標

項 目 (☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目)	31年度	今年度比
① 出店者数(壬生町総合産業まつり)	41 件	+ 1
② 来場者数(壬生町総合産業まつり)	1.2 万人	±0
③ 取扱加盟店数(壬生町共通商品券)	180 件	±0
④ みぶブランド認定品数	28 品	+ 2
⑤ 地域経済活性化に関する関係機関との協議実施件数 ☆	-	-
⑥ 地域経済活性化に資するイベント開催件数 ☆	-	-

(7) 次年度目標の達成に向けた見直し(改善等)

※評価を受けての商工会コメント

町との連携強化・お互いの情報の共有化・提供を密に協力し合っていき、より良い壬生町を目指していく。

上記 1～6 に対する検討委員会の評価【判定の確認】

これ以降(11を除く)は、上記 1～6 の事業を効果的かつ円滑に実施するために行われる間接的な内容です。これまでの評価結果(判定)を確認し、何をすることで実績が上がるのか、何が足りないから実績が上がらないのかを明らかにします。

事業項目	判 定	事業項目	判 定
1. 地域の経済動向調査に関すること	B	4. 事業計画策定後の実施支援に関すること	B
2. 経営状況の分析に関すること	A	5. 需要動向調査に関すること	B
3. 事業計画策定支援に関すること	A	6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	B

8. 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

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記 I. 経営発達支援事業の内容で掲げる 6 つの事業(=経営発達支援事業)が「効果的かつ円滑に実施されること」を目的に取り組む。

事業を推進する職員が、他商工会の職員や支援機関と、支援事例や支援ノウハウ、事業者の現状、課題等について情報交換を行う。

また、役員は、他商工会の役員と、支援体制や商工会の現状と課題等について情報交換を行う。

(1) 実施した内容

実施項目	実施日	参加者数
① 職員協議会第5支部(8商工会)研修会での情報交換	平成31年1月30日	2名
② 第5ブロック商工連絡会議での情報交換	平成30年11月17日	2名
③ 県連主催の職員向けセミナーでの情報交換	平成30年8~10月	7名
④ 日本政策金融公庫宇都宮支店国民生活事業主催マル経協議会での情報交換	平成30年8月29日	1名

⑤ 県連主催の経営発達支援計画事業推進連絡会議への参加	平成30年6月8日	1名
⑥ 県連主催の経営発達支援計画事業推進連絡会議への参加	平成31年1月24日	1名

(2) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の実績等にどう影響したか）に対する内部評価
 上記研修会等を通じて他団体と情報交換することにより、支援技術や知識の向上を図った。また、県連から発信される他県連会報等により他の先進商工会が実施している取り組みについて回覧を行なうことで情報を共有し、支援体制の改善等に努めた。

▶ (3) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の評価にどう影響したか）に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適切であり、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）
 同じ規模の商工会から評価「A」を取れなかったところについて、聞いて情報の共有化を図る。

▶ (4) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

- A：目標を達成することができた。（100%以上）
 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：目標を達成することができなかった。（30%未満）

(5) 次年度目標の達成に向けた見直し（改善等） ※評価を受けての商工会コメント
 商工会以外の地域金融団や外部支援機関との連携により、密に情報交換等を行なっていく。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記I. 経営発達支援事業の内容で掲げる6つの事業（＝経営発達支援事業）が「効果的かつ円滑に実施されること」を目的に取り組む。事業を推進する職員の研修派遣、OJT、勉強会開催により資質向上を図る。

(1) 実施した内容

① 県連が開催する職員向けセミナーへの参加

開催日	テーマ	講師等	参加者数
平成30年9月14日	情報マネジメント活用による経営計画の策定	(株)ネオクラシック 柴田幸紀氏	2名
平成30年9月20日	事業承継に向けた事例による経営計画の策定	(株)サグシート 水沼啓幸氏	2名
平成30年10月2日	ランク商工会認証システムセミナー	井上一久氏	2名
平成30年10月9日	経営計画の作成支援ツール活用による経営計画の策定について(2)	(株)ディンター 宮島章吉氏	1名

② 中小企業大学校への職員派遣

研修期間	研修コース名	参加者数
平成30年7月9日 ～ 平成30年8月3日	経営診断基礎 商業コース(1)	1名

③ 内部勉強会の開催

開催日	テーマ	講師等	参加者数
平成30年9月25日	マーケティングと販路開拓について	亀田泰志氏	7名
平成30年12月10日	経営計画書の作成について	亀田泰志氏	7名

④ OJTの実施（先輩職員や専門家に同行し支援を行う）

- (2) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の実績等はどう影響したか）に対する内部評価
職員各々が県連主催のセミナーや中小大学校研修への参加による資質向上、商工会での内部勉強会で支援体制の共有認識と全体のスキルアップに取り組んだ。

▶ (3) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の評価はどう影響したか）に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適合しており、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）
インプットしてから会員企業への情報提供を心がける。

▶ (4) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

- A：目標を達成することができた。（100%以上）
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：目標を達成することができなかった。（30%未満）

- (5) 次年度目標の達成に向けた見直し（改善等） ※評価を受けての商工会コメント
巡回訪問等で直接現場での支援が可能となるように、職員自体がPOPやSNS活用等を習得できるような内容の勉強会開催を検討する。

10. 支援ノウハウ等を組織内で共有する体制

経営発達支援事業の目標達成に向け、上記I. 経営発達支援事業の内容で掲げる6つの事業（＝経営発達支援事業）が「効果的かつ円滑に実施されること」を目的に取り組む。
当商工会組織としての支援ノウハウの共有及び蓄積を行う。

(1) 実施した内容

- ① 事業所毎のカルテ作成（商工会基幹システム利用）による指導・支援内容等の共有・蓄積
- ② 経営発達支援計画支援システムを利用した支援状況（分析・計画）の共有・蓄積
- ③ 随時又は朝礼時の口頭による指導・支援内容等の共有
- ④ 研修会・会議等参加者による内容復命・資料回覧

(2) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の実績等はどう影響したか）に対する内部評価

指導・支援内容を基幹システム・経営発達支援計画支援システムの利用により記録化、支援状況（分析・計画）情報の共有化と支援対象者の情報を蓄積した。
また、セミナーや勉強会については復命書、資料の回覧によって共有化、支援体制の強化を図った。

▶ (3) 今年度実績（(1)を実施することで上記1～6の評価にどう影響したか）に対する検討委員会の評価

評価項目	評価のポイント	全く当てはまらない	一部に当てはまる	概ね当てはまる	全てに当てはまる
必要性	実施した(1)の事業は目的に適切であり、必要性が高い。				◎
妥当性	事業の実施方法は適切であり、内容は妥当である。				◎
有効性	成果（良い実績）とともに、事業者への効果が出ている。				◎
効率性	事業の進め方にムリ・ムダ・ムラが無く、効率的である。				◎

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）
各職員がセミナー等を受けてきた際の、報告を朝礼時に取り入れてはいかげでしょうか。

▶ (4) PDCA評価

実績・評価等結果を踏まえつつ、目標の達成度合いの割合に応じてAからDを判定する。

判定
A

- A：目標を達成することができた。（100%以上）
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：目標を達成することができなかった。（30%未満）

- (5) 次年度目標の達成に向けた見直し（改善等） ※評価を受けての商工会コメント
さらなる職員のスキルアップのため、少しずつ委員からのコメントを取り入れていく。

1.1. 施策利用状況等（その他取組み状況）

(1) 今年度の実績

項目（☆は、中小企業庁の調査指標に合致する項目）	実績	前年度
①持続化補助金申請件数 ☆ （うち、採択件数）	10 4	6 1
②経営改善資金（マル経）推薦件数 ☆	16	18
③経営発達支援資金推薦件数 ☆	0	0
④融資斡旋件数（②③を除く） ☆	7	0
⑤小規模事業者に対する巡回訪問件数（総数） ☆	1,013	910
⑥小規模事業者数 ☆ （うち、会員小規模事業者数）	1,278 660	1,278 660
⑦事業承継支援事業者数 ☆	2	0
⑧創業支援事業者数 ☆	13	0

(2) 今年度実績に対する内部評価

地域の経済動向や需要動向に関する情報の提供、経営状況分析から事業計画策定まで一連のプロセスにより支援を行ったが、小規模事業者持続化補助金は平成29年度補正予算追加公募分で4件（採択率66.7%）【平成28年補正分通算1件（採択率16.7%）】の実績となった。

なお、今年度から創業塾を開催したことにより、創業支援事業者数が増えることとなり、次年度も開催する予定としている。

▶ (3) 今年度の実績に対する検討委員会の評価（意見等）

（委員からのコメント／評価理由・改善提案・助言・感想・今後の方向性に対する意見等）

実施支援のフォローの部分についてアプローチが少ないと感じる。アプローチ体制の構築が必

要。

会員とのコミュニケーションを密に、目に見える形で良い支援を行えば最終的には会員増加に繋がる。

伴走型を活用しての販路開拓支援策の実施検討。

(4) 次年度目標の達成に向けた見直し（改善等）

※評価を受けての商工会コメント

実施支援に関して、アプローチ増加等の支援体制の再構築を図る。

伴走型小規模事業者支援事業を活用しての新たに有効な販路開拓支援の実施を検討する。