

令和5年度経営発達支援計画5年目事業報告書  
2024年3月25日  
《潟上市商工会》

## 《概要》

本報告書は、経営発達支援計画に基づき、潟上市商工会が令和5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。

なお、評価及び見直しにあたっては、「潟上市商工会 経営発達支援計画検討委員会：外部評価委員会」（外部有識者）を活用し、幅広い意見を取り入れて審議を行った。

## 《潟上市商工会経営発達支援計画検討委員会：外部評価委員会》

### 1 目的

令和5年度 経営発達支援計画の年度目標（令和4年度事業の外部評価委員会の助言を踏まえ）に対する実績報告を踏まえ、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・検証し、計画の見直しや実施策を審議する。審議結果（本報告書）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。

### 2 委員並びに事務局名簿

#### 【委員】

役職	氏名	所属
委員長	泉 貴嗣	小樽商科大学大学院
委員	鈴木 和徳	潟上市産業振興部 商工観光振興課
委員	千葉恵美子	秋田県商工会連合会 中央部拠点リーダー

#### 【事務局】

No.	氏名	所属
1	久保 正英	KUBO 経営コンサルティングオフィス (KUBO 中小企業診断士事務所)
2	安田 幸博	潟上市商工会
3	加藤 慎也	潟上市商工会
4	藤原 貴志	潟上市商工会
5	石塚 路子	潟上市商工会
6	原田 武史	潟上市商工会
7	秋元 里奈	潟上市商工会

### 3 開催状況

日時：令和6年2月8日（木）15時30分～17時00分

場所：潟上市商工会 本所「会議室」

## 1 地域の経済動向調査に関すること

### 1) 目的

地域の景況感等、業種毎の経営や概況を可能な限り把握し、個社支援や指導に役立てることである。

### 2) 実施した内容

- ・地域経済動向調査の実施

【別添①】2023年実施「潟上市商工会・個社経営概況並びに地域経済動向調査」報告書  
会員事業者を対象に実施し、201社からの回答を得た。

業種名	有効回答者数	業種名	有効回答者数
製造業	15	サービス業	47
卸売業	13	飲食業	21
小売業	41	農林水産業	1
建設土木業	51	その他	10
不動産業	2	<u>合計</u>	<u>201</u>

- ・2次データ活用による地域経済動向調査

既述の地域経済動向調査（1次データ）の比較対象として下表の2次データを活用し、秋田県や東北エリア、ひいては全国との差異の解釈を深めた。

経営指標関連	国民生活金融公庫（中小企業の経営指標） TKC（TKC 経営指標） 中小企業庁（中小企業の経営指標）
商業売上高関連	経済産業省（商業統計表）
工業生産高関連	経済産業省（工業統計表）
サービス業関連	経済産業省（特定サービス業実態調査）
事業所関連	総務省（事業所統計）
市場規模関連	矢野経済研究所（マーケットシェア事典） 富士経済（業界別マーケットシェア動向）

- ・調査結果の利用法（説明の場の設定）

管内の事業者等に調査結果を利用いただくために、web サイトで公開した。また経営指導員等は、各支援現場における外部環境の把握等の場面で、適時活用を進めた。

### 3) 目標と実績

事業名	令和5年度 (評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
潟上市経済動向調査(回)	1	1
2次データ活用による経済動向調査 (回)	1	1
指導員各々による2次データ収集 (回)	適時	適時
調査結果の利用法(説明の場)(回)	1	各支援現場での利用
ホームページ掲載(回)	1	1

### 4) 実績に対する評価委員会の評価(5段階評価)

	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
有効性					●
必要性					●
	不適切	どちらかと言えば不適切	どちらとも言えない	どちらかと言えば適切	適切
妥当性					●
	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
効率性					●

(評価の内容)

有効性：成果はあるか？効果は高いか？

必要性：目標に添っているか？必要か？

妥当性：事業実施の方法や内容は適切か？

効率性：ムリ、ムダ、ムラはどうか？

**[評価委員会における評価並びに助言や提言]**

▽個社支援で補助金申請支援含めた事業計画策定の際に役立てるため有効である。

回答は会員事業所から積極的にいただけているのか、どのような状況か。

→FAX 25%、会員の持参 10%、最も多かったのは巡回時のヒアリング 65%。



## 2 経営状況の分析に関すること

### 1) 目的

個社が業績や経営状態を正しく把握し、必要なアクション（コスト低減、売上獲得、経営資源の効率性等）が実践できるよう、育てていくことである。

### 2) 実施した内容

- ・ 個社指導による経営状況の分析

集合セミナー、日常の窓口相談、巡回訪問等を通じて、経営状況の分析を支援した。

分析個社数（件数）：19社 【一覧表①】経営状況分析の支援

### 3) 目標と実績

事業名	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
経営状況の分析件数（社）	10	19

### 4) 実績に対する評価委員会の評価（5段階評価）

	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
有効性					●
必要性					●
	不適切	どちらかと言えば不適切	どちらとも言えない	どちらかと言えば適切	適切
妥当性					●
	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
効率性					●

(評価の内容)

有効性：成果はあるか？効果は高いか？

必要性：目標に添っているか？必要か？

妥当性：事業実施の方法や内容は適切か？

効率性：ムリ、ムダ、ムラはどうか？

#### 【評価委員会における評価並びに助言や提言】

▽成果目標を立て個社支援しているとのことだが、アウトカム（成果・効果）を意識して支援した具体的な内容は何か。

→事業計画策定支援、各種補助金申請支援、融資申請につなげている。

▽目標に対しておおよそ倍の良い結果・パフォーマンスが出ているが、特に注力したことは何か。

→補助金利用希望者が多く申請支援に注力。特に市補助金の利用しやすさからと考える。



### 3 事業計画策定支援に関すること

#### 1) 目的

事業計画策定の重要性や意義を伝え、事業計画を策定しようとする管内事業者を増やしていくことである。

#### 2) 実施した内容

- ・事業計画策定マニュアルの更新

現時点では、更新は行っていないが、今期の事業を受け、必要な更新を引き続き検討して進めていく。

- ・事業計画策定の個別支援の実施

個別相談（窓口相談や日々の巡回訪問）を通じて、計画策定意志のある個社をピックアップし、実際に計画策定実現までを支援した。計画策定に至る理由は様々であり、主に融資、各種補助金等があげられる。

計画策定件数：19社 【一覧表②】：事業計画策定の支援

#### 3) 目標と実績

支援内容	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
事業計画策定数 (経営分析個別指導伴走込)	10	19

#### 4) 実績に対する評価委員会の評価（5段階評価）

	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
有効性					●
必要性					●
	不適切	どちらかと言えば不適切	どちらとも言えない	どちらかと言えば適切	適切
妥当性					●
	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
効率性					●

(評価の内容)

有効性：成果はあるか？効果は高いか？

必要性：目標に添っているか？必要か？

妥当性：事業実施の方法や内容は適切か？

効率性：ムリ、ムダ、ムラはどうか？



## 7) 次年度に向けた取組みの方向性と目標設定

### 方向性

計画策定支援の在り方は、集合セミナーの実施を「是」とせず、多用な方法を選択肢に、柔軟に進めていく。

### 目標

経営発達計画は2期目を迎える。現在申請中の目標は下表のとおりである

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
計画策定件数 (創業者策定件数) 《DX配慮あり》	35件 (5件) 《3件》	35件 (5件) 《3件》	35件 (5件) 《3件》	35件 (5件) 《3件》	35件 (5件) 《3件》
事業計画策定 セミナー	1回	1回	1回	1回	1回
創業塾	1回	1回	1回	1回	1回
DX推進セミナー	1回	1回	1回	1回	1回

## 4 事業計画策定後の実施支援に関すること

### 1) 目的

事業計画を策定した事業者に寄り添い、計画の実現性や実効性を高めていくことである。

### 2) 実施した内容

《事業計画策定後の実施支援（事業承継計画含む）》

#### ・定期訪問による支援

前項の「事業計画策定支援に関すること（指針②）」で策定を促したすべての事業者（経営発達支援計画を通じて、過年度に策定してきた事業者）を対象に、巡回訪問及び窓口相談対応を通じて、フォローアップしている。計画の目標と実績の差異を個社の状況を踏まえ、適時確認（四半期毎に1度を目標に）している。

【一覧表③】事業計画策定後の支援と頻度

フォローアップしている個社（者）数：11社

1社（者）あたりの訪問頻度（平均1社あたり回数）：4回

#### ・専門家活用によるフォローアップ

事業計画の進捗状況確認を通じ、明らかになった課題について、経営指導員等では対応が困難な「高度な課題」に迅速に対応すべく、専門家派遣制度を利用し支援した。

派遣先の個社（者）数：5社 【一覧表④】専門家によるフォローアップ

#### ・資金手当支援の実施

事業計画遂行において、資金需要が発生した際、日本政策金融公庫等の融資制度、さらに各種補助金申請支援を実施した。

資金手当支援個社（者）数：16社 【一覧表⑤】資金手当の支援

#### ・円滑な事業承継や継承の支援

事業承継計画を策定した事業所並びに、承継を契機として新たな事業に取り組む事業所に対し、計画の目標と進捗の差異を個社の状況を踏まえ適時確認（四半期毎に1度を目標に）している。

【一覧表⑥】事業承継計画策定後のフォローアップと頻度

フォローアップしている個社（者）数：4社

1社（者）あたりの訪問頻度（平均1社あたり回数）：5回

《創業・第二創業（経営革新）事業計画策定後の実施支援（指針②）》

・定期訪問の実施

前項の「事業計画策定支援に関すること（指針②）」で策定を促したすべての創業者、第二創業者等を対象に、巡回訪問及び窓口相談対応を通じて、フォローアップしている。計画の目標と実績の差異を個社の状況を踏まえ、適時確認（四半期毎に1度を目標に）している。

【一覧表⑦】創業計画策定後のフォローアップと頻度

フォローアップしている個社（者）数：11社

1社（者）あたりの訪問頻度（平均1社あたり回数）：4回

3) 目標と実績

《事業計画策定後の実施支援（事業承継計画含む）》

支援内容	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
継続アフターフォロー社数	10	15
個社への定期訪問頻度	4	4

《創業・第二創業（経営革新）事業計画策定後の実施支援【指針②】》

支援内容	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
継続アフターフォロー社数	6	11
個社への定期訪問頻度	4	4

4) 実績に対する評価委員会の評価（5段階評価）

	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
有効性					●
必要性					●
	不適切	どちらかと言えば不適切	どちらとも言えない	どちらかと言えば適切	適切
妥当性					●
	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
効率性					●

(評価の内容)

有効性：成果はあるか？効果は高いか？

必要性：目標に添っているか？必要か？

妥当性：事業実施の方法や内容は適切か？

効率性：ムリ、ムダ、ムラはどうか？



## 目標

経営発達計画は2期目を迎える。現在申請中の目標は下表のとおりである。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
フォローアップ事業者 (うち創業者)	35件 (5件)	35件 (5件)	35件 (5件)	35件 (5件)	35件 (5件)
1社あたりの フォロー頻度	4回 以上	4回 以上	4回 以上	4回 以上	4回 以上
販路開拓セミナー	2回	2回	2回	2回	2回
コミュニケーション力 を高める研修	1回	1回	1回	1回	1回

\*1社あたりのフォロー頻度は、既述の3つのグループ(A、B、C)毎に異なる。また個社によって手厚いフォローが必要と判断した際は、惜しみなく頻度を増やす。ここでの記載は最低限の目標値

なお、フォローアップ事業者(兼 販路開拓セミナー参加事業者)については、以下の売上増加率か利益率増加のいずれかを充足するものとする。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
1社あたりの売上 対前 年比増加率	1.2倍以上	1.2倍以上	1.2倍以上	1.2倍以上	1.2倍以上
1社あたりの利益 対前 年比改善率	3%以上	3%以上	3%以上	3%以上	3%以上

\*売上 対前年比増加率は、前年の売上実績を1として対象年を評価したもの。従って成果検証は翌年になる。

\*利益 対前年比改善率は、前年の利益率より何%改善したかを表現したもの。従って成果検証は翌年になる。

## 5 需要動向調査に関すること

### 1) 目的

個社が需要開拓するにあたり、有益な情報が提供できるよう、当会がリーダーシップを発揮し、必要情報を収集しフィードバックしていくことである。

### 2) 実施した内容

- ・ 脱下請けのための元請け調査（バイヤー調査）

管内個社が、取引を開拓したい事業者とのマッチングを念頭に、バイヤーに対して、「どのような課題を改善すれば取引可能か」等を問う、調査を過年度に行っている。その調査結果を踏まえた需要開拓支援を継続している。

支援個社数：1社 【一覧表⑧】元請け調査（バイヤー調査）

- ・ 商圏分析実施結果並びにスイーツ調査結果を踏まえた需要開拓支援

令和2年度実施「商圏分析実施結果」報告書（兼販路開拓マニュアル）、令和元年度実施「潟上市果樹を活用したスイーツ調査」の内容を踏まえ、飲食業や食料品小売業等への需要開拓を側面支援した。

【一覧表⑨】需要開拓支援（商圏分析）（スイーツ調査）

支援した飲食店や食料品小売店等：商圏7社、スイーツ5社

- ・ 潟上市特産水産物を活用した簡便即食応援食品開発アイデア収集調査の実施後フォロー

令和2年度実施「水産資源・簡便即食ニーズ調査」報告書を踏まえ、潟上市にある水産資源を活用した佃煮製造事業者に焦点をあて、需要開拓の側面支援を行った。

支援した食料品製造業：1社 【一覧表⑩】水産資源活用後の支援

### 3) 目標と実績

事業名	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
脱下請けのための元請け調査（バイヤー調査）フォロー社数	1	1
商圏分析実施結果並びにスイーツ調査の活用支援個社数	商圏分析報告書活用支援 4 スイーツ調査報告書活用支援 4	商圏分析報告書活用支援 7 スイーツ調査報告書活用支援 5
潟上市特産水産物を活用した簡便即食応援食品開発アイデア収集調査の活用支援個社数	3	1



6) 評価委員会の評価を踏まえた総合判断 (評価)

判定	
<b>B</b>	A 目標を達成することができた B 概ね目標を達成できた C 目標の半分は達成できた D まったく目標を達成できなかった

7) 次年度に向けた取組みの方向性と目標設定

**方向性**

過去の調査事業結果を引き続き活用し、個社毎の需要開拓における個別課題の改善支援に取り組んで行く。経営指導員等の支援のノウハウやスキルを上回ることは、積極的に専門家の活用も進める。

**目標**

経営発達計画は2期目を迎える。現在申請中の目標は下表のとおりである。

		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
個社毎の需要動向調査分析事業	回	1	1	1	1	1
上記 支援個社数	社	3	3	3	3	3
上記 売上 対前年比増加率	倍	1.2 以上				

\*売上 対前年比増加率は前年の売上実績を1として対象年を評価したもの。当年支援のため翌年の実績を持って評価

## 6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

### 1) 目的

個社に販売機会等を創出し、少しでも需要の開拓に繋がる支援を実施することである。

### 2) 実施した内容

- ・ステキなお店&特産品めぐりスタンプラリー

【別添②】実施したセミナーの募集・申込チラシ

参加加盟店：34店

- ・個社の状況に応じたターゲット設定のOJT支援

飲食業、小売業・食料品製造業から事業者をピックアップし、専門家の助言の下、個社にOJTにてターゲット設定法を需要開拓の取組みとセットで学んでいただいた。

なお、この取組みは、既述の「事業計画策定後の支援」「需要動向調査に関すること」のフォローアップに同期している。

支援個社数：4社 【一覧表⑪】ターゲット設定のOJT支援

- ・管内事業者の実需に繋がる販路開拓機会の提供について

本項では、飲食業、小売業、食料品製造業の方々に、専門家を活用した助言や販売機会の創出(展示会や商談会への出展支援等)を進めている。主な支援内容を整理すると下表になる。

支援個社数(以下、業種別整理)：【一覧表⑫】販路開拓機会の提供

製造業 (食料品)	4社	商品開発助言 チラシ作成助言 展示商談会出店支援
小売業/卸売業 (食料品)	2社	品揃え改善助言 展示商談会出店支援
飲食業	8社	商品開発助言 新事業開発 展示商談会出店支援

### 3) 目標と実績

事業名	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
販路開拓セミナー	1 (発達計画記載目標)	1
販路開拓セミナー参加者数	25 (発達計画記載目標)	22
ターゲット設定法実践講座 (OJT 形式) 支援者数	4 (発達計画記載目標)	4
管内事業者の実需に繋がる販路開拓機会の提供について		
管内飲食業の販売機会の創出支援	6 (発達計画記載目標)	8
上記飲食業の1店あたりの年間増分客数	120 (発達計画記載目標)	継続確認中
管内小売業や卸売業の販売機会の創出支援	6 (発達計画記載目標)	2
上記卸売り・小売業の1店あたり年間増分客数	120	継続確認中
管内食料品製造業の販売機会の創出支援	6 (発達計画記載目標)	4
上記食料品製造業1社あたりの年間取引先増分件数	2 (発達計画記載目標)	継続確認中

### 4) 実績に対する評価委員会の評価 (5段階評価)

	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
有効性				●	
必要性					●
	不適切	どちらかと言えば不適切	どちらとも言えない	どちらかと言えば適切	適切
妥当性					●
	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
効率性				●	

(評価の内容)

有効性：成果はあるか？効果は高いか？

必要性：目標に添っているか？必要か？

妥当性：事業実施の方法や内容は適切か？

効率性：ムリ、ムダ、ムラはどうか？

**〔評価委員会における評価並びに助言や提言〕**

▽スタンプラリー事業の発信先は市内・市外どちらに向かって行ったのか。

- ➡ 潟上市民の方にも魅力的なお店を知ってもらう意味でも発信した。市外の方にも潟上市に来てもらうきっかけとなればと思い、両者へPRした。また、商工会 AP 独自戦略で進めている「商工会認証特産品」も PR できる企画とした。参加者は 284 名、内 84 名が市外からの参加であり、194 名に関しては認証特産品を購入しているため、店舗・認証特産品両方の PR につながったと考える。
- ➡ 当事業がきっかけで新規顧客が来たとのアンケート結果が多数あり、固定客獲得につながり、その後の売上増加にも貢献できた。

5) 評価委員会の評価を踏まえた今後の方向性

<input checked="" type="checkbox"/> 拡充	<input checked="" type="checkbox"/> 拡大 <input type="checkbox"/> 拡充 <input type="checkbox"/> 新たな取組み <input type="checkbox"/> その他
<input type="checkbox"/> 改善	<input type="checkbox"/> 手法の見直し <input type="checkbox"/> 内容の見直し <input type="checkbox"/> その他 (                    )
<input type="checkbox"/> 現状維持	<input type="checkbox"/> 適切な事業 <input type="checkbox"/> 大幅な見直し不要 <input type="checkbox"/> その他
<input type="checkbox"/> 縮小	<input type="checkbox"/> 効果や妥当性の範囲で実施 <input type="checkbox"/> いずれは廃止・休止 <input type="checkbox"/> その他
<input type="checkbox"/> 廃止・休止	<input type="checkbox"/> 効果や妥当性なし <input type="checkbox"/> 代替策を検討 <input type="checkbox"/> その他

6) 評価委員会の評価を踏まえた総合判断 (評価)

判定	
<b>B</b>	A 目標を達成することができた B 概ね目標を達成できた C 目標の半分は達成できた D まったく目標を達成できなかった

7) 次年度に向けた取組みの方向性と目標設定

**方向性**

- ・ 実需の獲得支援においては、活用する媒体やツールに長けた専門家を活用するなど個社のリテラシーを踏まえた取組みを加速していく。
- ・ 展示商談会への出展支援は、少なからず実需に繋がりがやすい側面があるので継続していく。

目標

経営発達計画は2期目を迎える。現在申請中の目標は下表のとおりである。

		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
1 個社毎の需要動向調査分析事業 のフォローアップ*	件	3	3	3	3	3
上記 売上 対前年比増加率 **	倍	1.2 以上				
2 種々の販促ツール(DXに向けた 取り組み含む)の活用法を学ぶ セミナー	回	1	1	1	1	1
上記 参加者のフォローアップ	件	5	5	5	5	5
上記 売上 対前年比増加率 ***	倍	1.2 以上				
3 展示会・商談会 (BtoB)	回	1	1	1	1	1
上記 参加者のフォローアップ	件	4	4	4	4	4
上記 売上 対前年比増加率 ***	倍	1.2 以上				
4 即売会等の出展支援 (BtoC)	回	1	1	1	1	1
上記 参加者のフォローアップ	件	5	5	5	5	5
上記 売上 対前年比増加率 ***	倍	1.2 以上				

\* 「需要動向調査に関すること」の「個社毎の需要動向調査分析事業」毎年3社支援のフォローアップ

\*\* 売上 対前年比増加率は、前年の売上実績を1として対象年を評価したもの。当年支援のため翌年の実績を持って評価

\*\*\* 売上 対前年比増加率は、前年の売上実績を1として対象年を評価したもの。当年支援のため翌年の実績を持って評価

## 7 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

### 1) 目的

潟上市商工会は、地域の商工業の中核的支援拠点として体制を強化していき、地域経済の活性化に貢献できる意識の高い事業者を増やしていくことである。

### 2) 実施した内容

- ・地域活性に取り組む種々関係者との意見交換

地域活性に取り組む各イベント主催(実行委員会)者や団体との意見交換を実施した。

意見交換の内容は、潟上市全体の賑わいの演出を議論し、今後の当会の活動に活かすことになった。

- ・イベントの実施

- ①八郎まつり：令和5年8月11日（金）

商工会として、青年部員を実行委員会に派遣し、賑わい創出の意見を提言した。

当会からの出展者7社の売上品目、売上額等の情報を、実行委員会事務局へ提出し、情報共有することで、次年度以降の出店のあり方の検討材料とした。

- ②天王グリーンランド祭り：令和5年8月20日（日）

商工会として、当日は主に出展ブースの管理運営の役割を担った。

当会からの出展者22社の売上品目、売上額等の情報を、実行委員会事務局へ提出し、情報共有することで、次年度以降の出店のあり方の検討材料とした。

- ・当会の持つ種々の1次データの公開と共有

上記の意見交換の実施にあたって、地域経済動向調査の結果、需要動向調査の結果等を各実行委員会や団体に共有し、同じベクトルを持つよう配慮している。

### 3) 目標と実績

事業名	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)	令和5年度実績
意見交換会 年1回以上	有	有
地域経済動向調査 需要動向調査結果の共有	有	有



6) 評価委員会の評価を踏まえた総合判断 (評価)

判定	
<b>A</b>	A 目標を達成することができた B 概ね目標を達成できた C 目標の半分は達成できた D まったく目標を達成できなかった

7) 次年度に向けた取組みの方向性と目標設定

**方向性**

- ・各イベント主催団体等と、都度「何を目的に実施するのか」等々を共有するようにし、目的意識や成果を見据えた「地域活性の取組み」を進めていきたい。
- ・地域活性とは、地域雇用なのか、地域人口増加なのか、域内個社の黒字化なのか等々、明確な定義をしっかりと掲げるようにして、本項の取組みを進めていく。

**目標**

経営発達計画は2期目を迎える。この2期目では、記載が無い。

## 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

### 1) 目的

個社支援に活用できる知識やノウハウ、知見や知恵を、他支援機関から積極的に吸収し学ぶことである。

### 2) 実施した内容

各種勉強会や情報交換の場の創出による学びの場の構築

以下の表のとおり、定期的な情報収集と学習の場を構築した。

情報交換先	頻度・実施日	支援ノウハウ等の収集の意図
潟上市産業振興部 商工観光振興課  潟上市  湖東3町商工会 男鹿市商工会 河辺雄和商工会	適宜実施  令和5年 9月26日  適宜実施	マーケティング等事業者支援ノウハウの学び ・商工業者が抱える課題等や現状を踏まえた施策が企画されるよう、市長及び潟上市役所の商工業振興担当部署である潟上市商工観光振興課と事業者支援施策の協議を行った。 ・潟上市長に対し、地域内商工業者の課題解決等を盛り込んだ事業及び政策の意見具申を行った。 ・地区内4商工会（潟上市商工会、湖東3町商工会、男鹿市商工会、河辺雄和商工会）の職員に対し、それぞれが主催する研修会等への参加を促すことで、支援ノウハウ収集の機会を設けた。
秋銀、北都、秋田信金 秋田県信用保証協会 日本政策金融公庫 日本政策金融公庫	適宜実施  令和5年 11月17日	経営分析支援に関する学び ・各金融機関の統轄及び支店長、または融資担当者と懸念先や創業案件等を共有することで迅速かつ効果的な実行支援へつながった。 ・秋田県全域の融資（マル経等）状況や特別融資の期限延長等の説明を日本政策金融公庫担当者より受け、地区内商工業者に対して、金融施策に関する情報発信を行った。
秋銀、北都、秋田信金 秋田県信用保証協会 日本政策金融公庫	令和5年 11月21日	・秋田県全域の融資（信用保証）状況や秋田県内における先進的な取組みを把握し、金融による事業者の発展を目指すため、商工会と地区内地銀3行並びに秋田県信用保証協会、日本政策金融公庫担当者による金融懇談会を開催し、秋田県内の金融状況、潟上市の金融状況について情報交換を行った。



6) 評価委員会の評価を踏まえた総合判断 (評価)

判定	
<b>B</b>	A 目標を達成することができた B 概ね目標を達成できた C 目標の半分は達成できた D まったく目標を達成できなかった

7) 次年度に向けた取組みの方向性と目標設定

**方向性**

管内個社の支援に活用できる論点を整理しつつ、日頃、商工会と交流が無い社会的セクター等との交流を深めていく。

**目標**

経営発達計画は2期目を迎える。この2期目では、記載が無い。

## 9 経営指導員等の資質向上に関すること

### 1) 目的

職員の個社支援や地域へ関わる能力や質を高めるため、必要な学びや経験を積極的に受け入れていくことである。

### 2) 実施した内容

- ・ 職員の能力や長所の把握（面談の実施）

⇒職員と年に1回面談し、当人の希望や能力を踏まえた上で、不足している能力を明らかにしたい。

実施日：令和5年10月30日

- ・ 職員の経営改善支援能力の底上げ

⇒秋田県商工会連合会及び潟上市商工会等が開催する研修会に参加し、小規模事業者の経営改善・経営革新計画策定支援能力の向上を図った。

#### ①中小企業支援担当者等研修（オンライン）

支援職員：竹内かな子

参加日：令和5年10月18日、25日

支援職員：原田武史

参加日：令和5年10月23日、30日

#### ②中小企業支援担当者等研修（仙台校）

支援職員：秋元里奈

参加日：令和5年6月5日～6月30日

#### ③事業者間連携促進事業「事業者向けセミナー」

支援職員：原田武史

参加日：令和5年10月18日

#### ④「グーペ」オンライン研修

支援職員：加藤慎也、秋元里奈、竹内かな子、須田湧斗、舘岡愛実

参加日：令和5年9月12日、10月4日、11月24日

⑤男鹿潟上南秋河辺地区商工会研修（経営指導員部会研修）

支援職員：加藤慎也、藤原貴志、石塚路子、秋元里奈

参加日：令和5年10月13日

⑥男鹿潟上南秋河辺地区商工会研修（経営支援員部会研修）

支援職員：大友真琴、青山珠見、竹内かな子、須田湧斗、舘岡愛実

参加日：令和5年10月31日

⑦事業承継セミナー

支援職員：原田武史

参加日：令和5年7月6日

⑧デジタル活用推進研修会

支援職員：藤原貴志、竹内かな子

参加日：令和5年9月15日

⇒民間の研修会等に参加し日々では学べない知識やノウハウの習得を促した。

職員全体の支援力向上と研修機会の職種間バランスを図るため民間の研修会へ経営支援員を派遣した。

①生産性向上支援訓練

支援職員：舘岡愛実

派遣日：令和5年6月30日

②容器包装リサイクル業務委託研修会

支援職員：須田湧斗、舘岡愛実

派遣日：令和5年9月1日

③租税教室講師養成研修

支援職員：竹内かな子

派遣日：令和5年10月18日

- ・ 専門家派遣事業については、必ず同行してあらゆる専門化の支援方法を学び自己研鑽を促した。

【別添③】 専門家派遣と同行職員名簿

- ・ 職員の「知識」「ノウハウ」を共有する取組み

⇒毎月1回の職員会議の時間を「確保」し、各種研修会の報告と支援事例を報告することにより、職員間の情報を共有し「多様な知見」や「多面的な見方」を学ぶ機会を与えた。

⇒経営発達支援計画の遂行で発生した様々な問題を職員会議等で適時共有し、職員全員で解決する癖付けをしていった。

### 3) 目標と実績

事業名	令和5年 (発達支援計画記載内容)	令和5年度実績
面談	1	1
民間研修会（各職員）	1	1
時間拡大職員会議	12	12
発達支援計画遂行会議	12	12

### 4) 実績に対する評価委員会の評価（5段階評価）

	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
有効性					●
必要性					●
	不適切	どちらかと言えば不適切	どちらとも言えない	どちらかと言えば適切	適切
妥当性					●
	無い	どちらかと言えば無い	どちらとも言えない	どちらかと言えば有る	有る
効率性					●

(評価の内容)

有効性：成果はあるか？効果は高いか？

必要性：目標に添っているか？必要か？

妥当性：事業実施の方法や内容は適切か？

効率性：ムリ、ムダ、ムラはどうか？

#### [評価委員会における評価並びに助言や提言]

▽色々研修を受けた結果、どれにどう活かされたのかが知りたい。

➡事業継続力強化計画の申請など研修を受けた職員が主体となり4件の認定につながった。

▽潟上市商工会のあるべき経営指導員・職員の人材像を議論して共有するべき。新しく赴任・採用となった人に指針を伝えることで、働くうえでのモチベーションや基準にするものが明確となり、定着率につながる。

