

令和4年度 経営発達支援計画2年目事業 外部評価委員会 兼 報告書

2023年2月14日

かづの商工会

《概要》

本報告書は、経営発達支援計画に基づき、かづの商工会が令和4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、「かづの商工会 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。

《かづの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4年度 経営発達支援計画の年度目標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 准教授
委員	長山 史朗	株式会社秋田銀行 花輪支店
委員	田中 一也	株式会社北都銀行 鹿角支店
委員	阿部 正幸	鹿角市産業活力課
委員	成田 靖浩	鹿角市産業活力課
委員	木村 則彦	小坂町観光産業課
委員	安保 美稀	小坂町観光産業課

【事務局】

No.	氏名	所属
1	久保 正英	KUBO 中小企業診断士事務所 (KUBO 経営コンサルティングオフィス)
2	高木 和昭	かづの商工会
3	安保 奈緒美	かづの商工会 ※法定経営指導員
4	岩井 寛樹	かづの商工会
5	渡辺 正臣	かづの商工会

6	田中 和則	かづの商工会
7	佐藤 恭之	かづの商工会
8	金田 智美	かづの商工会

3]開催状況

日時：令和5年2月14日（火）10時00分～12時00分 場所：かづの商工会 本所

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

1]地域経済動向調査の実施

会員事業者を対象に実施し、116社からの有効回答を得た。

業種名	有効回答者数	業種名	有効回答者数
製造業	19	サービス業	21
卸売業	2	飲食業	15
小売業	22	農林水産業	3
建設土木業	26	宿泊業	3
不動産業	2	その他	3
		<u>合計</u>	<u>116</u>

(回答事業者数) 116社

別添①：地域経済動向調査報告書

2]調査結果の公開と活用

管内の事業者等に調査結果を利用いただくために、かづの商工会 Web サイト、機関紙「商工かづの」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4年度目標	令和4年度実績
かづの地域経済動向調査（回）	1	1
機関紙掲載（回）	1	1
ホームページ掲載（回）	1	1

6) 評価委員会の評価を踏まえた内部の総合判断（評価）

判定	
A	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の方向性と目標設定

方向性

- ・主たる顧客層が地域内の小規模事業者にとって地域の経済動向は、経営環境に大きな影響を与えることから経営判断に重要な要素となるため、可能な限り有効回答者数を上積みして調査精度をさらに高め、経営計画のための有効な基礎資料となるように継続した調査と報告を実施していく
- ・地域内の小規模事業者は、自分が属する業界の景況や秋田県や東北、全国といったマスの情報については業界団体からの情報発信や属する業界の「2次データ」により概ね把握できているものの、他業種の情報についてはほぼ無く、また、鹿角市や小坂町といったミクロの視点での把握は十分とは言えず、景況に合わせた経営ができていないことから、「どのようなフィードバックが必要か」といった調査結果のアウトプット方法を精査するとともに、「どのような活用策があるか」といった活用方法の指導についても議論と検討を進め、より広く活用される情報を目指していく。
- ・Web や SNS 等を活用した本調査の実施については、管内小規模事業者の IT リテラシーが低いことから、どのようにすれば実現可能かについて引き続き検討を深めていく。
- ・調査精度をより高めるために調査対象事業所数を拡大するか、もしくは、経年での比較を重視し、同事業者に対して継続して調査を実施する方法とするかについては、分析方法も含めて引き続き検討を進める。

目標

以上の方向性を踏まえ、以下の目標を掲げ取り組んでいく。

事業名	令和5年度目標
かつの地域経済動向調査（回）	1
機関紙掲載（回）	1
ホームページ掲載（回）	1

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自ら正しく把握し、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

① 経営状況分析テキストの作成

経営指導員ごとに「経営状況分析」の重要性や必要性、さらには手法や解釈にバラツキがあるため、経営指導員全員の思考や意志を共通化するため、「かつの商工会 経営状況分析テキスト」を作成する予定であった。

しかしながら、今年度は全国商工会連合会が作成した「経営計画作成のための経営分析と提案力向上ガイド」の提供を受けたため、これを活用し支援を行った。

別添②：経営状況分析テキスト

② 経営状況分析を行う小規模事業者の選定と支援

経営分析の対象となる管内の小規模事業者を年度ごとに選定し、①の経営状況分析テキストを活用し支援を実施した。

別添③：支援個社名簿一覧（経営状況分析）

支援個社数：60件

3) 目標と実績

事業名	令和4年度目標	令和4年度実績
経営状況の分析件数	60件	60件

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					○

7) 次年度に向けた取組の方向性と目標設定

方向性

- ・「経営状況分析テキスト」を活用し、分析支援のスキルやノウハウの底上げと職員間のスキルの平準化を第一に取り組んでいく。また、かづの商工会に特化したテキストとするために、必要に応じて加除を行うなど、使い勝手の良い独自のテキストとなるように改良を行うことを検討していく。
- ・個社が自力で分析できる能力の育成方法について、次年度以降も引き続き模索していく。

目標

以上の方向性を踏まえ、以下の目標を掲げ取り組んでいく。

事業名	令和5年度 (外部評価を踏まえた目標)
経営状況の分析件数	60件

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、自ら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

1 事業計画策定の意義や手法を学ぶ機会の提供

ア. 事業計画策定の仕方セミナーの開催

事業計画策定の必要性について啓発・啓蒙、動機付けを行うだけでなく、より具体的に、イメージできるように、事業計画の中の「販売計画の策定」に力点を置き、同セミナーを開催した。

開催日時 : 1回目 令和4年10月17日(14時00分～16時00分)

2回目 令和5年1月23日(14時00分～16時00分)

参加個社数 : 1回目 8社9名(内小規模事業者8社)

2回目 14社20名(内小規模事業者12社)

別添④ : 事業計画策定セミナーテキスト(2回分)

2 地に足が付いた事業計画の策定支援

経営分析を行った事業者を含め、42社を対象に事業計画の策定を支援した。

支援個社数 : 42社

計画策定件数 : 42件

別添③ : 支援個社名簿一覧(計画策定)

3 創業予備軍の発掘と移住促進

ア. 創業(起業)希望者の移住・定住促進セミナーの開催

鹿角市、小坂町の経済の活況には、域内の創業(起業)者の発掘はもちろんのこと、域外からの域内への誘発も重要である。そこで県外の方々を対象に域内のインフラや地勢等、さらには鹿角市、小坂町が用意する移住・定住促進の種々の施策と連動した「創業予備軍発掘セミナー」を開催する予定であった。

しかしながら、昨年事業の外部評価委員会を踏まえ、当面活動を保留することとし、当地域への移住者を含めた創業の相談対応及び支援に注力した。

4 創業者向け計画策定支援

かつの商工会、鹿角市と小坂町は連携し、創業希望者に対する窓口相談事業(移住・定住者の支援等々)や創業前の個別経営指導、創業後のフォローアップを行った。

創業相談件数 : 8件

創業計画策定件数 : 2件

別添⑤ : 創業支援個社名簿一覧(計画策定)

3) 目標と実績

既存事業者向け（第二創業）支援（承継計画も含む）

	令和4年度目標	令和4年度実績
計画策定件数	30件	42件

創業希望者（創業）支援

	令和4年度目標	令和4年度実績
創業相談件数	6件	8件
計画策定件数	3件	2件

*市役所の創業補助金予算枠にあわせて3件と設定している。

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〕

泉委員長：「事業者ごとに抱える課題は大小ある。優先順位をつけて対応していくべき。」

成田委員：「創業者への事業計画策定支援は必要。次年度から創業補助金は審査会を開いて創業者よりプレゼンを行ってもらおう予定であるので、引き続き支援を願いたい。」

また、経営発達支援計画の事業遂行の観点より既存事業者への支援が求められていることから、次年度目標について、創業支援に関する取組は行うが目標として掲げないこととしてよいかを泉委員長に問うたところ、関連のある行政に意見を求め、鹿角市・小坂町共に問題ないとの回答を得る。（4. 事業計画策定後の実施支援に関すること の次年度目標についても同様）

目標

以上の方向性を踏まえ、以下の目標を掲げ取り組んでいく。
事業者向け支援（承継計画も含む）

	令和5年度目標
計画策定件数	30件

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

個社の置かれている状況、あるいは、個社のスキルや知見も踏まえ、下記グループの「いずれに」あたるのかを意識し、計画策定済見個社の支援を行った。

区分	手段・手法	支援の内容
グループ A	年 1 回以上の巡回訪問により、進捗状況の確認を行い、経営計画の遂行状況を確認する。	計画の実行については自立して遂行できるためフォローアップは確認程度に留める。支援の中心は情報提供であり、支援施策の情報、制度改正の情報、地域経済動向等を提供し、経営判断の一助とする。
グループ B	年 2 回以上（6 か月に 1 回程度）を目標に状況確認を行う。確認では分析のヒアリングを中心として実施し、計画との際について、分析結果をフィードバックする	想定する事業所は経営計画が無くても事業が継続できている事業所が多いが、日々の業務の繰り返しが続いていることから、計画経営の重要性を確認し分析と目標達成に向けた具体的な取り組みを一緒に考え提案することで、目標達成に結び付ける。
グループ C	年 5 回以上（2 か月に 1 回程度）を目標に状況確認を行う。経験の不足により進捗の遅れが予想されることから、後の 2 か月の具体的な取り組みの提案、計画の見直しを行う。	経営計画の内容を都度々確認し、日々の経営判断まで落としこんだ具体的な内容を確認する。 日々の事業運営、1 週間の事業運営の目標まで具体的に落とし込んだ目標・取組みとすることで、計画経営に慣れる。

*）ここで指す問題とは、計画と実際の進捗とに差異が見られる場合（計画実施が何の理由により遅れている、停滞している等）を指している。なお、差異がある場合は下表の考えを経営指導員や職員間で意識し、差異の解消を支援した。

差異内容	差異解消の主な支援の考え
売上差異	<p>* 客数が要因の場合</p> <p>⇒不足する客数を埋め合わせる販促企画の立案をサポート</p> <p>⇒種々イベント（展示会、商談会等）を通じた販売機会の提供</p> <p>⇒種々の制度を活用した専門家派遣による顧客紹介等</p> <p>* 客単価が要因の場合</p> <p>⇒アップセルの助言や指導</p> <p>価格バリエーションを、いくつか設けることで、意図的に 1 番売りたい単価の商品や製品が 1 番売れるように仕向ける。</p> <p>⇒クロスセル</p> <p>購入する方に、購入しようとする商品や製品と「他」の商品と製品（関連商品や製品）を併せて購入してもらうことを誘導する。</p> <p>⇒パッケージセル（抱き合わせ）</p> <p>セット販売、あるいは 1 個より 2 個の方がお得といった PR で、</p>

	購入単価を上げることを誘導する。 ⇒ダウンセル 購入しようとした商品や製品が無い場合など、別途、こちらから類似のものや、より良いものを提案することで、その失注を避けるようにする。
費用差異	*原価が要因の場合 ⇒仕入価格の見直しや、仕入れ時の類似代替素材や原材料の推進などにより仕入値の見直しを進める。 ⇒設備投資等による生産性の向上や、作業見直しによる業務効率化を推進し、対売上に対する人件費比率等を薄めていく。 ⇒5Sの推進等と合わせ、ムリ・無駄などの削減を進める。 *販管費が要因の場合 ⇒種々の販促活動の費用対効果を見直していく。 ⇒費目毎に掛かる経費の必要性や可否を取捨選択する。
スケジュール差異	なぜ、遅延したのか等の要因を把握した上で、実現性と実効性の高い計画に見直しを図っていく。

支援個社数：52件

別添③：支援個社名簿一覧（フォローアップ）

別添⑤：創業支援個社名簿一覧（フォローアップ）

3) 目標と実績

既存事業者向け（第二創業）支援（承継計画も含む）

	令和4年度目標	令和4年度実績
フォローアップ事業者数	30件	52件
需要開拓実現事業者数（売上向上）	12件	9件

創業希望者（創業）支援

	令和4年度目標	令和4年度実績
フォローアップ事業者数	3件	3件
需要開拓実現事業者数（売上向上）	1件	1件

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					○

- ・策定済の事業計画と実際の差異は、概ね売上面（顧客獲得件数、客単価の下落等々）に起因することが多い。従って、専門家を活用する等、需要開拓に重点を置いた「計画の実効性」をサポートしていく。
- ・今年度、事業計画策定後の支援について、3事業所をピックアップし重点的にフォローを行ってきた。今後も支援を続け、実行した取組がうまく売上に結びつく事業所があれば成功模範事例として周知を図っていく。情報周知をすることで、積極的な需要開拓を望む事業所を発掘し、支援先に取り込んでいく。
- ・担当指導員で受けた相談に対し、1人で解決できない案件についてはチーム支援で対応し、お互いの得手不得手を補っていく。商工会の支援を超えている案件については、専門家もしくは他の支援機関のサポートにより解決につなげていく。

目標

以上の方向性を踏まえ、以下の目標を掲げ取り組んでいく。

事業者向け支援（承継計画も含む）

	令和5年度目標
フォローアップ事業者数	30件
需要開拓実現事業者数 (売上向上)	14件

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

1) 売れる特産品開発のための嗜好性や選好の確認調査

■その1 鹿角市・小坂町の食卓出現の内容調査

食の土産物は、地域に根付いている食材、調理法、利用時期等を把握することで、必然性の実装する。そこで、鹿角市、小坂町を対象に、その把握のための調査を行うこととした。

しかしながら、令和3年度の外部評価委員会における審議を踏まえ、必要性の優先度を整理することになり、本事業は見送ることとなっている。

■その2 域外顧客選好・嗜好調査事業

鹿角市、小坂町の宿泊施設を利用した域外からの顧客や、土産物店を利用した顧客を対象に、土産品に求める利便性や、用途、必要なスペック等々を、明らかにするための調査を行った。その上で、調査協力先や「売れる特産品を開発したい」とする個社に、結果をフィードバックし、商品の内容の改善や、品揃えの改善に役立ててもらおうこととする。調査対象者とサンプル数、経営発達支援計画での実施年度は、下表を想定していて、今年是小坂町が対象となっていた。

しかしながら、昨年度の外部評価委員会における審議を踏まえ、「域内の需要開拓の重要性」「域外の需要開拓の重要性」の両面に目を向けた調査事業の有り様を認識し、今年は飲食店を調査場所(業種別販売強化誘発調査と兼務)として選びつつ、鹿角市・小坂町の域内外隔てなく受容性を確認するアプローチを採用した。

	1年目	2年目	
		変更前	変更後
調査対象地域	鹿角市	小坂町	鹿角市・小坂町
調査実施場所	土産品小売業 (宿泊施設、 観光施設等)	土産品小売業 (宿泊施設、 観光施設等)	飲食店

別添⑥：業種別販売強化誘発調査 調査書

2) 業種別販売強化誘発調査

鹿角市と小坂町の業種毎の「個社が抱えるマーケティング課題」を踏まえ、課題改善に資する調査や分析を支援する。その上で、フィードバックした個社が、必要な需要開拓のアクションを実行できるよう、フォローアップしていくことを予定していた。調査対象者とサンプル数、発達支援計画における実施年度は、下表を想定していたが、既述の「域外顧客選好・嗜好調査事業」の記載にあるように、業種別販売強化誘発調査と域外顧客選好・嗜好調査を兼務して実施している。

	1年目	2年目
調査支援対象業種	飲食・食料品取扱小売	
調査支援対象個社(者)数	5	5

3) 目標と実績

	令和4年度目標	令和4年度実績
売れる特産品の実現調査(回) (その1) 鹿角市・小坂町の食卓出現の内容調査 (その2) 域外顧客選好・嗜好調査事業	— 1	— 1 鹿角市、小坂町の飲食店
想定活用事業者数 (特産品開発事業者、特産品等販売事業者等より選択)	5	6 (継続支援中)

	令和4年度目標	令和4年度実績
業種別販売強化誘発調査 (対象業種)	1回 (飲食)(食料品取扱小売)	1回 (飲食店)
想定活用事業者数	5	6 (継続支援中)

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？

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

1 展示会・商談会への出展による販路開拓支援

ア. ビジネスマッチ東北

対 象	小規模事業者（食品製造販売業、金属部品加工業等）
実 施 内 容	東北最大級の地域特産品（食品・非食品）の展示商談会
主 催 者	（一社）東北ニュービジネス協議会ほか
時 期	令和4年11月10日（木）開催
実 施 場 所	宮城県仙台市「夢メッセみやぎ」
来 場 者	来場者約4,352名 招へいバイヤー約43社（2022年実績）
支 援 出 展 数	2社

イ. ALL 秋田 旅行エージェント商談会 in 東京

対 象	小規模事業者（宿泊業、観光施設ほか）
実 施 内 容	首都圏旅行会社・エージェントとの旅行商品造成商談会
主 催 者	秋田の観光創生推進会議、秋田県観光連盟、秋田県観光誘致協議会
時 期	令和4年9月30日（金）開催
実 施 場 所	東京都千代田区「JPタワー ホール&カンファレンス4階」
来 場 者	出展事業者29社、首都圏旅行会社・エージェント35社73名
支 援 出 展 数	3社

ウ. 県産食材マッチング商談会

対 象	小規模事業者（食品メーカー、農業法人等）
実 施 内 容	秋田県産食材の販路拡大のためのマッチング商談会
主 催 者	秋田県
時 期	令和4年7月14日（木）開催
実 施 場 所	秋田県秋田市「秋田テルサ」
支 援 出 展 数	4社

エ. 令和4年度かづの商工会販路開拓支援事業

会員事業所が新規の取引先開拓を目的に参加している展示会・商談会は上記以外にも多和あり実績も獲得していることから、個社が独自で出展した展示会等に対する助成事業を実施した。

申請数	4者
助成金額	215,000円
商談件数	57件
獲得受注件数	10件（商談中の案件を含む）
売上見込み額	3,200千円

2 ふるさとネットワーク応援事業

かねてから実施していた「かづの商工会アンテナショップ（東京都中野区）」の終了以降、首都圏に向けての情報発信や BtoB 推進が、事業として行われていない。これまでに築いてきた首都圏とのつながりを維持し、その後へ繋がる可能性を創出するために、令和元年度より実施しているのが本事業である。

鹿角出身者や、鹿角に縁(ゆかり)のある方が営んでいる（働いている）飲食店等をリストアップし、趣旨に賛同していただいた店舗に対して「鹿角ミニアンテナショップ」認定を行い、鹿角産食材の提供や鹿角の情報発信に協力していただいている。

店舗には、盾型やステッカーの認定証を設置し、訪れた方に広く認知できるようにしている。また、認定店舗の情報をまとめたパンフレットを制作し、協力店舗や各種イベント（首都圏での物産展）など、様々な場所で配布（WEB でも周知）している。今後も、これらの認定店の「売場」を活用して、管内事業者の「商品等の販売拠点（*）」を創出していきたい。

（*商品等の販売拠点）

現在、認定している店舗は、飲食店がほとんどであり、料理のメニューで鹿角産食材を使っている状況である。例えば、鹿角産のお米、鹿角の日本酒である。首都圏の店舗側では、食材を地元の知り合いや家族からまとめて送ってもらったり、卸業者に頼んでいるといった取組が実情であり、直接、生産業者（加工業者）からの仕入れができるような状況になっていない。

ふるさとネットワーク応援事業が始まった令和元年度には登録事業者が 27 社ほどあったが、コロナ禍により実質的に事業が停止していた。域外販路の拡大にはふるさとネットワーク応援事業の継続拡大が必要不可欠のため、登録事業者に対して次年度以降の意向確認を実施した。

	令和4年度実績
ふるさとネットワーク応援事業 登録事業者数	調査中

3 マスメディアのプレスリリース支援

小規模事業者の多くは、メディアとのつながりが少なく、プレスリリースまで至ることは稀である。これまでの支援経験より、プレスリリースで取り上げられた個社は、認知度向上のみばかりでなく、実際の実需につながることを理解している。そこで、個社が新たな取組を開始するに合わせ、商品（サービス）や製品の PR の支援の一環として、プレスリリースのサポートをしていく。

ステップ① 個社へのプレスリリースの書き方助言

ステップ② 情報拡散の側面支援

① を経た後、具体的に下表のメディアを紹介し、ニュースリリースを実現させる。

放送局	NHK 秋田放送局、ABS 秋田放送、AKT 秋田テレビ、AAB 秋田朝日放送など
地域紙	北鹿新聞社、秋田魁新報社、米代新報社など
ラジオ	鹿角コミュニティ FM など
その他	全国紙、情報誌など

支援個社数：3 社

別添⑦：支援したプレスリリース

3) 目標と実績

	令和4年度目標	令和4年度実績
1 ア. ビジネスマッチ東北	3社	2社
成約件数/社	1件	0件
1 イ. ALL 秋田 旅行エージェント商談会 in 東京	3社	3社
成約件数/社	1件	0件
1 ウ. 県産食材マッチング商談会	2社	4社
成約件数/社	1件	1件
1 エ. かつの商工会販路開拓支援事業	-	4社
成約件数/社	-	8社
2 ふるさとネットワーク応援事業	3社	調査中
成約件数/社	1件	調査中
3 マスメディアへのプレスリリース支援	2社	3社

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]

成田委員：「域外需要獲得の観点から、ふるさと納税に繋がられるような支援を行ってはどうか。」

泉委員長：「商工会の展示会助成支援について、商工会の支援金額を目標に記載してはどうか。商工会の自主財源であれば助成金の投入効果を分析することで、支援の効率性を高めてほしい。事務局の説明にあったとおり、事業の問題点を把握しており、改善の提案を実践してより良い事業としてもらいたい。」

「事業者自身がどのメディアが有効か把握していないことがあるため、情報を届

目標

以上の方向性を踏まえ、以下の目標を掲げ取り組んでいく。

	令和5年度目標
1 展示・商談会	
支援事業者数	8社
獲得受注件数	8件
獲得売上見込み額	4,000千円
2 マスメディアへのプレスリリース支援	2社
3 Webを活用した販路拡大の取組み	
ふるさと納税への登録アイテム数	3品目

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

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

1 「地域 DMO(株)かづの観光物産公社」と連携した活動

目的	鹿角市の歴史文化、地域資源を活かした交流人口の増加
実施概要	道の駅である「鹿角観光ふるさと館あんとらあ」を平成元年より運営。平成31年3月に日本版DMOに登録され、鹿角市の観光のプラットフォームとして行政、関係団体と情報共有を図りながら、地域観光の推進に取り組んでいる。かづの商工会は地域産業の活性化、地域商工業者の情報を提供する役割を担っている。定期的に年2回会議を開催。
構成団体	鹿角市、十和田八幡平観光物産協会、(株)かづの物産振興プラザ、かづの商工会、(株)秋田銀行、(株)北都銀行、発祥の地鹿角きりたんぼ協議会、まちの案内人協議会

2 「発祥の地鹿角きりたんぼ協議会」と連携した活動

目的	伝統料理「きりたんぼ」を通じたイベント実施による交流人口の増加
実施概要	「きりたんぼ発祥の地 鹿角」を全国へPRし、地域伝統料理としての文化の継承、啓蒙を図ることを目的として設立された。 「きりたんぼ発祥まつり」を通じて、鹿角市の知名度向上と観光客の誘客、地域資源に対する理解と向上、消費の拡大を目指し活動している。継続的な事業運営をしていくために、関係機関との連携を図っている。かづの商工会では、地域活性のためのイベント周知・広報活動、およびイベント実行にかかる運営サポートの役割を担っている。 定期的に年2回開催。
構成団体	鹿角市、小坂町、かづの商工会、かづの農業協同組合、(有)安保金太郎商店、八重樫建設(株)、(株)千葉旅館、大統領、柳田きりたんぼ店、(有)岩船屋、(株)浅利佐助商店、細谷たんぼ店、(株)かづの観光物産公社、みつわ食品、(株)切田屋、史跡尾去沢鉾山、美ふじ、(株)茅茹荘、(有)とん喜、(有)農業生産法人オーランド、(株)せせらぎ宿、他個人13名

3 「かづの旬食フェスタ」と連携した活動

目的	鹿角の農畜産物をPRするイベント実施による交流人口の増加
実施概要	令和2年度まで「かづの元気フェスタ」として開催していたが、令和3年度より名称を変更し「かづの旬食フェスタ」として実施。イベントを通じて鹿角市の農畜産業の発展と振興を図る。かづの商工会は、イベント時に地元食材を使った食品の振る舞いを行い、地域資源のPRを行う。活動は女性部が中心。定期的に年3回開催。
構成団体	鹿角市、(株)恋する鹿角カンパニー、(株)かづの観光物産公社、かづの農業協同組合、秋田県畜産農業協同組合鹿角支所、鹿角果樹協会、鹿角コミュニティFM(株)、秋田県鹿角地域振興局、かづの商工会

4 「小坂町アカシアまつり実施委員会」と連携した活動

目的	小坂町のシンボルフラワー「アカシア」をテーマとしたイベント実施による交流人口の増加
実施概要	小坂町に多く植生している「アカシア」をテーマにした季節行事を実施し、広く小坂町を宣伝し、小坂町への観光誘客を図ることが目的。アカシアのはちみつやアカシアの風味をかもしたドーナツなどの露店販売や地域団体の催し披露などで町の活性化を図る。かづの商工会は出店者募集・とりまとめにより、地域事業者らの売上向上を支援する役割を担う。年2回開催。
構成団体	小坂町、かづの商工会、自治会総連絡協議会、小坂町あゆみ学級、JA かづの女性部小坂支部、老人クラブ連合会、庭球協会、野外活動クラブ、歌謡同好会、小坂町国際交流協会、小坂町観光案内人協議会、(株)小坂まちづくり、個人1名

5 「鹿角市商店街振興会議」と連携した活動

目的	商店街への誘客を図るための情報交換・施策検討
実施概要	鹿角市内の商店街活性化を目的とした組織。商店街の現状と課題を共有し、活性化に向けた意見交換、情報共有を図る。かづの商工会は、行政の支援策・方針（供給）と商店街店舗の支援ニーズ（需要）を整理し、その調整役を担う。年2回開催。
構成団体	鹿角市、文化の杜交流館コモッセ、秋田県よろず支援拠点、鹿角市花輪大町商店街振興組合、鹿角市花輪新町商店街振興組合、かづの花通り商店街振興組合、毛馬内こもせ商店街協同組合、谷地田町商店街振興組合、ハミングカード協同組合、かづの商工会

6 「新規学卒業務連絡会議」と連携した地元就職促進のための活動

目的	地元中高生の地域内就職促進を図る
実施概要	少子高齢化と若者の流出による労働力人口が減少している中、高等学校生の地元就職を促進するため、管内の景気動向や雇用情勢等について情報を共有して、地元企業の人材確保の支援を行う。かづの商工会は、地域事業者の求人ニーズに対応するための就職情報誌の発行や、雇用定着のための若手従業員向け研修会実施など、地域内労働力確保に向けた取組を行っている。定期的に年2回開催。
構成団体	鹿角市、小坂町、秋田県、秋田県鹿角地域振興局、鹿角公共職業安定所、かづの商工会、花輪高等学校、十和田高等学校、小坂高等学校、比内支援学校かづの校

3) 目標と実績

事業名	令和4年度	令和4年度実績
地域DMO(株)かづの観光物産公社	有	2回
発祥の地鹿角きりたんぼ協議会	有	0回
かづの旬食フェスタ	有	2回
小坂町アカシアまつり実施委員会	有	3回
鹿角市商店街振興会議	有	2回
新規学卒業務連絡会議	有	2回

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]

泉委員長：「会議に参加することで連携が図られる等の成果があるとは思われるが、これでは効果の検証が難しい。現状は参加することが評価指数となっているため、目標としては例えば管内就労実績、個店もしくは商店街の売上向上など、経済波及効果を示す数値を目標とすべきと考える。」

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

1] 日本政策金融公庫大館支店との連携（年1回）

年に1度開催されるマル経融資「推薦団体連絡協議会」へ出席し、金融制度の知識習得や管内の融資斡旋状況、経済の動向など支援に必要なスキルの向上を図る。なお、情報交換先は、公庫担当者、他の商工会・商工会議所経営指導員等であり、「収集すべき情報」を明確にした上で、参加する。

2] 秋田県よろず支援拠点との連携（年2回）

経営指導員のみで解決することが難しい相談案件について、秋田県よろず支援拠点と連携し、事業者の抱える経営課題へ対応していく。当拠点の行う定期巡回相談会を活用し、専門家の支援により課題解決を図る。そこで得た知識・ノウハウを経営指導員らで共有し、指導力向上を図る。

3] 事業承継に係わる秋田県内支援機関との連携（年4回）

事業承継に係る幅広い課題（贈与等の税に関すること、名義変更、許可更新、債務の引継ぎ、資産評価など…）について、秋田県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、定期巡回時に情報交換を行う。活用できる制度等について経営指導員らで情報を共有し、知見向上を図る。

3) 目標と実績

事業名	令和4年度目標	令和4年度実績
日本政策金融公庫大館支店との連携	実施	実施
秋田県よろず支援拠点との連携	実施	実施
事業承継に係わる秋田県内支援機関との連携	実施	実施

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					○

- ・相談内容に応じて、個者の自走を促すノウハウや、Web 活用による集客ノウハウ、第3者承継において抑えるべきポイントなどの支援スキルを習得したい。

目標

以上の方向性を踏まえ、以下の目標を掲げ取り組んでいく。

事業名	令和5年度目標
日本政策金融公庫大館支店との連携	実施
専門家との連携（専門家指導の積極的活用）	実施
事業承継に係わる秋田県内支援機関との連携	実施

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

1 職員個々の支援能力向上を図るための「学ぶ」機会の創出

ア. 自主的な学びの場への参加の推奨

経営指導員等の法定研修など、義務的研修への参加に留まらず、経営指導員の資質向上に資する学びの場を、積極的に設けていく。

受講日	受講内容	受講者数
R4. 8. 22	生産性向上支援訓練(企業価値を上げるための財務管理)	2名
8. 23	展示商談会の成功のポイント	1名
8. 29	生産性向上支援訓練(災害時のリスク管理と事業継続計画)	2名
9. 1	鹿角観光DXアカデミー(1回目)	6名
9. 13	首都圏高質スーパーマーケットバイヤー視点から見た販売のポイント	1名
9. 16	生産性向上支援訓練(管理者のための問題解決力向上)	1名
9. 28	鹿角観光DXアカデミー(2回目)	4名
10. 5	Excel関数活用講座	1名
10. 17	生産性向上支援訓練(成果を上げる業務改善)	1名
11. 21	生産性向上支援訓練(業務に役立つ表計算ソフトの関数活用)	2名
12. 20	生産性向上支援訓練(表計算のマクロによる定型業務の自動化)	2名
12. 20	火災共済新任者研修	6名
R5. 1. 16 ~17	デジタル技術関連講習会「気になるコミュニケーションツールを使ってみよう」	1名

イ. 中小企業大専修校研修(専門研修への派遣)

中小企業支援担当者等研修を受講し、経営指導の基礎を学ぶ。

受講日：令和4年6月28日、7月4日

受講者数：1名

受講内容：小規模事業者に対する相談対応力向上のため、相手から相談を聴き出すために必要となるスキルや、相談を聴く態度のポイントについて学んだ。

ウ. WEB 研修の実施

受講場所・時間制限のない「WEB 研修」を積極的に活用し、支援レベルの向上を図る。

受講日：第 18 期受講期間 令和 3 年 10 月 22 日～令和 4 年 8 月 31 日

効果測定実施期間 令和 4 年 9 月 1 日～令和 4 年 9 月 7 日

第 19 期受講期間 令和 4 年 10 月 3 日～令和 5 年 8 月 31 日

受講者数：13 名

受講内容：経営指導員等が、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対応し、創業・経営革新につながる提案型指導ができるよう、全国統一カリキュラムによるインターネット上での研修により、経営指導員等の専門化や資質向上に必要な知識を習得し、支援体制の強化を図った。

エ. 研修報告会の実施

研修受講後には研修報告会を行うこととし、全職員を対象として情報共有を図り、組織全体の支援能力向上を目指す。知識と実践は全く異なるものであるため、得られた知識の定着については、専門家の指導を仰ぐなど、適切な手法や体制を検討していく。

実施日：7 月 26 日、9 月 20 日、9 月 21 日、9 月 26 日、10 月 31 日、1 月 13 日
2 月 3 日

参加者数：14 名

内容：ポリテクセンター秋田等の研修等受講後に、参加者から研修を通じて学んだ知識・情報を朝礼後に報告し職員の支援能力向上を図った。

2 組織全体の支援体制向上のための「学ぶ」機会の創出

ア. 経営指導員会議・経営支援員会議の開催

経営指導員会議を週 1 回、経営支援員会議を月 1 回開催し、個人に帰属しがちな支援ノウハウの共有を行い、効果的な支援方法について相互研鑽し、全体で共有する。

参考：経営指導員会議とは	商工会の事業内容の検討、他課との連携・情報共有の場であるとともに、会員等相談案件についての提案等情報共有を図っている。
参考：経営支援員会議とは	これまで経営支援員が一同に会しての会議はほとんどなく、情報共有に欠けていた。定期的な開催をすることにより、担当業務の共有化、税務等の情報共有、若手職員への OJT の場と考えたい。

・経営指導員会議

実施日：原則週 1 回、毎週火曜日開催

参加者数：6 名

内容：商工会事業内容の検討、業務の進捗確認のほか、会員からの相談案件の情報共有や補助金申請内容の確認を行い支援ノウハウの共有を図った。

・経営支援員会議

実施日：4月13日、4月20日、4月27日、5月11日、5月18日、5月25日、
6月15日、7月19日、9月1日、10月24日、12月2日

参加者数：7名

内容：担当業務の進捗報告を通じ業務の進め方や管理方法の共有を進めるとともに、管内の景況の報告を行うことで、日々の情報収集の重要性を理解するよう努めた。また、制度改正や新規事業に関する勉強会も合わせて行い、事務処理の手順を確認しあうことで会員サービスの均一化に努めた。

イ. チーム支援によるOJT

事業計画の策定、事業計画策定後のフォローアップの支援については、複数の経営指導員によるチーム支援で取り組む体制を取ることで、若手職員が、経営発達支援に必要な能力の向上が図られるようOJTを実施する。

適時実施（以下に、1つの事例を紹介する）

実施日：9月1日

参加者数：7名

内容：指導員が講師となり、支援員の分析スキル向上を図るため「収益性分析」「安全性分析」などの財務分析についてOJTを実施した。

ウ. 支援ノウハウのデータベース化

習得したノウハウや参考となる支援事例等については、データベース化し、全職員で共有する仕組み作りを進める。例えば、解決すべき課題が「類似するような」個社支援にあたる際には、ネットワークを介して、直ぐに引き出せるなどを想定している。具体的な仕組み等については、今後の検討課題とする。

内容：新型コロナ関連等の相談内容・支援内容をExcelシートにまとめ、職員だけでなく秋田県商工会連合会とも情報共有した。

エ. Webを活用した「個社の需要開拓支援能力向上」のための学習会

経営発達支援計画の「現状と課題」で紹介したとおり、鹿角市、小坂町内の個社は、Web検索の分野に置いて、認知度が低い。そこで、現在検索の主流になりつつあるGoogle対策（Googleマップ等）、インスタグラム、ツイッター、ブログを中心としたSNSのハッシュタグ対策による「需要開拓」の手法を学ぶこととする。

- ・DXの推進

実施日：令和4年10月15日(9時00分～16時00分)

参加者数：14名

内容：DX（デジタルトランスフォーメーション）による企業変革の有効性を理解し、企業のDX推進に向けたポイントを学んだ。

- ・事業計画策定セミナー

実施日：令和4年10月17日、令和5年1月23日（14時00分～16時00分）

参加者数：6名

内容：Google ビジネスプロフィールや SNS の運用など、需要開拓に必要となる手法を学んだ。

- ・Google ビジネスプロフィールを活用する人材育成セミナー

実施日：令和5年1月17日（14時00分～15時30分）

参加者数：3名

内容：観光業向けの Google ビジネスプロフィールや SNS の運用方法を学んだ。

3) 目標と実績

事業名	令和4年度目標	令和4年度実績
自主的な学びの場への参加の推奨	有	有
中小企業大学校研修（専門研修への派遣）	有	有
Web研修の実施	有	有
研修報告会の実施	有	有
経営指導員会議・経営支援員会議の開催	有	有
チーム支援によるOJT	有	有
支援ノウハウのデータベース化	有	有
Webを活用した「個社の需要開拓支援能力向上」のための学習会	有	有

6) 評価委員会の評価を踏まえた内部の総合判断（評価）

判定	
A	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の方向性と目標設定

方向性

- ・鹿角市、小坂町の事業者は未だにインターネットを活用した需要開拓策のスキルやノウハウが弱い。また、展示商談会や他の需要開拓ツールにおいても、まだまだ地力をつけなければならない。そのためにも、職員のスキルやノウハウの向上を図れる学びの場が必要である。
- ・職員自身にとって必要な資質（スキル）とは何かを洗い出し、不足するスキルをどのように充足していくか、その方法について引き続き検討していく。

目標

以上の方向性を踏まえ、以下の目標を掲げ取り組んでいく。

事業名	令和5年度目標
中小企業大学校研修（専門研修への派遣）	有
Web研修の実施	有
研修報告会の実施	有
チーム支援によるOJT	有