

令和5年度 経営発達支援事業報告書

評価：目標達成率

A：100% B：99%～80% C：79%～50% D：49%～30% E 30%未満

1. 地域の経済動向調査に関すること

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
①調査事業所数	300 者	279 者	93%	B	B
②公表回数	4 回	6 回	150%	A	

2. 需要動向調査に関すること

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
①対象事業者数	20 者	31 者	155%	A	A
②需要動向調査数	12 回	23 回	191%	A	
③提供者数	12 者	23 者	191%	A	

3. 経営状況の分析に関すること 担当：檜山

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
①個別相談での啓発数	80 者	47 者	58%	C	B
②経営分析事業者数	43 者	40 者	93%	B	

4. 事業計画策定支援に関すること 担当：今永

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
① 事業計画策定セミナー (DX推進セミナー含む)	1 回	1 回	100%	A	B
〃 参加者	15 名	10 名	66%	C	
②創業塾 (セミナー)	1 回	1 回	100%	A	
〃 参加者	15 名	14 名	93%	B	
③事業計画策定事業者数	20 者	30 者	150%	A	
④専門家派遣	16 回	26 回	162%	A	

専門家派遣の内訳：伴走型補助金 6 回。第二創業における個別相談会の専門家派遣 4 回

他の制度を活用した専門家派遣 16 回

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
フォローアップ対象事業者数	60 者	69 者	115%	A	C
フォローアップ頻度	360 回	275 回	76%	C	
売上増加事業者数	30 者	19 者	63%	C	
利益増加事業者数	30 者	19 者	63%	C	
専門家派遣	16 回	8 回	50%	C	

専門家派遣の内訳：伴走型補助金 2 回。他の制度を活用した専門家派遣 6 回。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
①展示会等出展者数 B t o C	4 者	4 者	100%	A	A
売上額/1 者 5 万円	20 万円	33 万円	165%	A	
②商談会出展者数 B t o B	5 者	6 者	120%	A	
商談件数	25 件	28 件	112%	A	
商談成約件数	5 件	4 件	80%	B	
③SNS活用セミナー参加者	20 者	23 者	115%	A	
SNS 導入事業者	5 者	7 者	140%	A	
導入での売上増加者	3 者	6 者	200%	A	
④専門家派遣	16 回	20 回	125%	A	

専門家派遣の内訳：伴走型補助金 10 回。他の制度を活用した専門家派遣 10 回。

7. 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

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
ワーキング委員会開催	1 回/月	1 回/月	100%	A	A
事業評価検討委員会	2 回	2 回	100%	A	
評価結果の公表	2 回	2 回	100%	A	

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
外部研修会・講習会の積極的活用	8 回	6 回	75%	C	D
D Xに向けたセミナー	2 回	1 回	50%	C	

専門家派遣への同行	64回	52回	81%	B	
経営支援事例の共有化	4件	0件	0%	E	

9. 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

	目標	実績	達成率	評価	総合評価
①近隣商工会との情報交換	1回	1回	100%	A	A
②日本政策金融公庫との情報交換会	1回	1回	100%	A	
③経営支援情報交換会	1回	1回	100%	A	

次年度に向けて

- ・事業計画策定先の新規開拓が必要であり、補助金や融資、創業や第二創業、事業承継、BCP対策など様々な切り口から事業計画策定の重要性を理解いただくよう提案していく。
- ・専門家派遣数、特に事業計画策定後のフォローアップが少なかった。支援先の売上及び利益の増加に向けて、しっかりと伴走支援を行う必要があるため、専門家を交えた効果的なフォローを次年度では増加させる。
- ・DXに向けた取り組みについて、重点課題のひとつであったが、その支援数が少なかった。今後は職員研修をしっかりと実施し、具体的な相談対応ができるよう体制を整えていく。
- ・コロナ関係融資先において今後のフォローアップが重要となる。
- ・新たな販路開拓に向けて、今後もSNSの活用をすすめていく。
- ・商談会出展に向けて商品等のブラッシュアップ、新規開発などの提案を行っていき出展者数を増加させる。
- ・会員事業所との対話機会を増やすため、積極的な巡回活動や参加しやすい事業（事業内容を明確に伝え必要性をご理解いただく）を実施する。