

令和元年度事業評価採点表 NO. 1

		1. 地域の経済動向調査に関すること		2. 経営状況の分析に関すること		3. 事業計画策定支援に関すること		4. 事業計画策定後の実施支援に関すること		5. 需要動向調査に関すること		6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	
NO.	委員名	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント
1		C	小規模企業景気動向調査や消費マインド調査等、未実施案件が多く、今後実施に向けた具体的検討が必要である。	B	経営指導員等の積極的な巡回・窓口相談件数が目標の1000件を超え、そこで得られた情報を事業所管理システムへ登録し、データベース化することでこれまでの「属人化した支援」から「組織としての支援」に脱却しつつあることは評価する。	B	事業計画策定完了件数が目標40社の倍近い76社となっており、着実に進められている。今後、セミナーや個別相談会(元年度は未開催)を通して事業計画策定事業者の掘り起こしに努められたい。	B	フォローアップ実施事業者数やフォローアップ回数は、それぞれ目標を超えるとともに、高度で専門的な課題解決には国の専門家派遣を活用するなど、積極的な対応を評価する。今後、当該事業者の売上高や粗利増加につなげていただきたい。	C	店頭調査や業種別・品目別需要動向調査等未実施事業が多く、実施に向けた早急な検討が必要である。海外販路需要調査は目標を超える件数を実施しており、新型コロナウイルス感染状況も勘案しつつ対応していただきたい。	B	初めて、日本百貨店しょくひんかん「全国から毎週集まる!! 地域うまいもんマルシェ」への出店やPR動画(日本語・英語・中国語の3ヶ国対応型)の制作など、画期的かつ新たな取組の実施を評価する。今後、販売会の開催やアンテナショップなど未実施案件についても、工夫を加えて実施されたい。
2		C	前年度に引き続き、景気動向調査や消費マインド調査が未実施であるが、依然としてマンパワー不足のせいなのか。実施に向けて具体的な方策を検討し、対応する必要がある。	B	全般として前年度実績を上回る実績を上げるとともに、「経営状況分析実施件数」が目標達成できたことは評価できる。今回未達成の項目についても、上積みを実現し、目標達成するよう期待する。	C	巡回を重視したとはいえ、セミナーや個別相談会が未実施となったことは残念。今後は、オンライン等の活用も検討の上、実施できるよう取り組んでいただきたい。	B	売上増加・粗利増加の各事業者数は、目標を上方修正する中で達成に至っていないものの、フォローアップ実施回数は目標を達成しており、さらなる上積みも期待できる。引き続き意欲的に取り組んでいただきたい。	C	商圈調査の支援が充実したことは評価できる。ただ、実施項目・未実施項目が逆転するなど結果的に未実施項目数が前年度と同数であり、改善に向けて実施方法を確立する必要がある。	C	商談会、物産展の参加事業者数は目標に達していないが、商談成立件数、売上増加事業所数等については、目標を達成しており、一定の成果があがっているものと評価できる。即売会など未実施項目については、「創意工夫」により達成できるよう期待する。
3		C	RESASや地方公共団体のビッグデータを活用し、事業者提供できた事は評価できる。今後も進めて欲しい。	A	コロナウイルス感染拡大の影響から、経営を取りまく環境は大きく変化していると思います。今後はその影響も考慮した分析を進めて欲しい。	C	セミナーや相談会の開催実績が無かったことからCとした。計画達成に向けて努力して欲しい。	A	支援内容の内、2つは目標数値を上回り残り2つもほぼ達成できていることからAとしました。フォローアップが確実に実行されることが中小企業にとってとても重要だと思います。	C	ノウハウを持っていない事業者の支援のため未実施事業に取り組んで欲しい。	B	マルシェへの出店などBtoB、BtoCともに工夫が見られた。今後も有効な需要開拓に寄与する商談会の企画をして欲しい。
4		C	次年度以降は管内事業者を対象とした動向調査の実現に向けて取り組んでいただきたい。コロナ禍において管内事業者の生の声は非常に有意義なものになると考える。	B	巡回・窓口相談やセミナーのほか、経営問診票を活用した経営把握やロカベンを活用した分析・支援にも着実に取り組んでいる。コロナ禍において、事業者の経営把握や分析・支援などハンズオンによる件数は非常に重要だと考えるので、次年度以降も取組みを継続していただきたい。	C	次年度以降はセミナーや個別相談会の周知・案内をしっかりと行っていただきたい。	A	事業計画策定済事業者へのフォローアップは目標を上回っている。また、売上高増加事業者や粗利増加事業者も出てきているなどフォローアップの効果も窺える。次年度以降も引き続き取り組んでいただきたい。	C	次年度以降は、コロナ禍の影響から店頭調査やモニタリングの実施には困難な面も予想されるが、管内事業者の販路獲得に向けて鋭意取り組んでいただきたい。	B	即売会及びアンテナショップに関しては未実施となったものの、商談会、物産展、セミナーの実施により新たな販路開拓によく寄与していると考えられる。
5		C	景気動向調査、消費マインド調査などで地域の動向やニーズを把握することは、事業所の計画策定において重要な情報となる。目標を達成できるよう、実施に向けての努力を期待する。	B	巡回・窓口相談や各種セミナーの実施回数は目標をクリアしている良好な状況である。引き続き、事業所との接点を多く持つよう努力していただきたいと思う。	B	事業計画策定支援セミナーや個別相談会は開催されていないが、事業計画策定完了件数は目標を大きく上回っている。、ニーズの掘り起こしのためセミナー、個別相談を行ない、さらに事業計画策定を増加させる活動に期待する。	B	フォローアップについては目標を概ねクリアしている。売上高や粗利の増加に結びつくよう、さらに辛抱強くフォローアップを継続することを期待する。	C	需要動向調査については未実施のものが多くなっている。このような調査は、事業所の計画策定において重要な情報であり、今後の実施を期待する。	B	販路の拡大に向けて、日本百貨店しょくひんかんへの出店やマスメディアを使った広報の支援など新たな取り組みを実施している。引き続きの積極的な取り組みを期待する。
総合評価		C	C-5名	B	A-1名、B-4名	C	B-2名、C-3名	B	A-2名、B-3名	C	C-5名	B	B-4名、C-1名

令和元年度事業評価採点表 NO. 2

		地域の活性化に資する取り組み		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		経営指導員等の支援能力の向上の仕組み		支援ノウハウ等を組織内で共有する体制	
NO.	委員名	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント
1		C	予定されていた4つの事業のうち、実施されたのは徳島市との共催による人材育成事業のみであり、他の3事業についても、今後積極的に取り組んで頂きたい。	B	各種連携会議への参加を通じて、他機関との情報交換を精力的に行われている。今後、従来の連携先に加え、新たな連携先の開拓も含めより幅広い情報を得られるよう精力的に対応されたい。	B	特になし	B	経営カルテシステム等の活用により、支援ノウハウを組織で共有する体制は構築されつつある。今後、組織力強化につながるためのPDCAサイクルや伴走型支援の推進に向け、より一層の活用策の検討を期待する。
2		C	未実施項目が多く、実施に向けた具体的な方策の検討・対応が必要。特に「連携事業」については、コロナ禍における「地方指向の高まり」にも有効な事業ではないかと考えられる。こちらも「創意工夫」により取組を進めていただきたい。	B	連携会議への参加を通じ、各支援団体との情報交換や先進事例のノウハウを共有するなど着実に取り組んでいる。	B	日本商工会議所主管の各種研修を中心に、支援能力向上のため意欲的に取り組んでいる。	B	クラウドシステムなどを活用した、伴走型支援に係る専門的知識の組織内共有など着実に取り組んでいる。
3		B	地元大学等との連携をより進めて地元企業に就職する若者を増やして欲しい。	B	連携ができている。	A	計画を十分達成できている。	C	計画を進めるにあたって、工夫が必要と思われる。
4		C	地元大学との連携は若者の県内定着、移住交流センターとの連携は移住者の増加・定着に繋がり、管内の活性化に資する取組みになると思うので、次年度以降着手していただきたい。	B	特になし	B	特になし	B	特になし
5		B	人材育成講座での育成人数は目標をクリアしている。他の連携事業に向けての取り組みを進めていきたい。	A	特になし	A	特になし	B	組織内での支援ノウハウを共有する仕組みはできつつあるようだが、大切なのは、その仕組みを効果的に活用することである。今後の活用を期待する。
総合評価		C	B-2名、C-3名	B	A-1名、B-4名	B	A-2名、B-3名	B	B-4名、C-1名