

令和5年度事業評価採点表

I: 経営発達支援事業												II: 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み									
1. 地域の経済動向調査に関すること			2. 需要動向調査に関すること			3. 経営状況の分析に関すること			4. 事業計画策定支援に関すること			5. 事業計画策定後の実施支援に関すること			6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること			1. 経営指導員等の資質向上に関すること			
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	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など、未実施のものがある。他の機関による経済指標、業界情報等を活用し、小規模事業者へ個別提供しているとのことだが、調査の必要性を再度検討し、必要なものは実施に向け尽力されたい。	C	店頭での商品（ニーズ）調査、女性による商品のモニタリング調査が未実施であるが、「試食屋」を活用した調査は行っている。消費者ニーズに合った商品づくりのためには、マーケット調査の実施・分析は必須であり、必要な消費・分析の実施に向け尽力されたい。	B	巡回・窓口相談件数は前年度を上回り、相談内容、調査・分析情報をデータベース化し、組織内で共有するなど、組織的な支援を行っている点は評価する。引き続き、経営状況の分析をもとに、個別企業への適切な支援が行えるよう尽力されたい。	A	事業計画策定事業者が目標数を大幅に上回る実績（364者）となった点は、経営指導員の様々な支援の成果として評価できる。	A	全ての項目において、目標数値を上回る実績となっており、組織的な伴走型支援によるフォローアップに努めた成果として評価できる。	C	8項目中5項目において未実施となっている。重点を絞り取り組んだ結果とは思いますが、未実施項目の支援の必要性について、検証が必要と思われる。	B	引き続き、スキル向上に向けた研修等により、人材育成に取り組んでいただきたい。						
2		C	客観的データを活用することは重要であるため、未実施の原因を分析し、今後の実施に向け努力してほしい。また他に有効な手法があるのなら見直しも検討するとともに、タイムリーな情報収集と情報提供にも努めてほしい。	B	予定されていた調査、モニタリングが未実施となっているが、新たな取組のチャレンジもされているように、引き続き顧客の声をしっかりと聞き取り、事業に活かしてほしい。	B	巡回・窓口相談件数は増えているように、今後所内DXを進め組織的な支援を経営分析に活かしてほしい。またセミナー参加者を増やす工夫を検討してほしい。	A	事業計画策定事業者数が大幅に目標を上回っていることは評価できるが、来年以降にむけていかに計画を作った終わりではなく、その計画をいかに実行、運用していくかが大事なので、きちんとPDC Aサイクルが回るよう努めてほしい。	A	順調に目標をクリアしていることは大きく評価できる。この調子でフォローアップや対話を通じて事業者へ寄り添いながら売上増、経常利益増の事業者を増やしてほしい。	B	未実施の事業も多いが、実施した事業では成果が上がっているため、確実に実施事業を増やしてほしい。また個々の事業者では実施・参加することは難しいかもしれないので、いくつかの事業者がグループを作ってまとめて実施するという方法もあるのではないかと考える。	B	経営指導員の力量が大きなウエート占めていると思うので、時代の流れに沿った資質向上、知識習得を進めてほしい。また事務職員等も含めた組織全体での対応が重要だと思うので、組織力の強化にも努めてほしい。						
3		C	何年も未達成になっているので、調査方法を見直すべきかと考える。QRコードとGoogleフォームなどを使って、経営者にスマホで回答してもらうなどの方法を検討してはどうか。企業のアンケートなどはだいたいそのような形式になっているので、集計の手間も大幅に短縮できると考える	C	店頭調査などは何年も未実施のままとなっているが、本当に必要な調査なのかどうか目標を検討する必要があるかもしれない。もし必要があるなら、できない理由を検討して対策をしないとけないのではないかと考える。	B	経営分析事業者数は目標を大きく上回り、これによりデータベース化が図られ、小規模事業者の経営状況が組織的に把握できるようになったことは評価したい。今後それをどのように活かして、企業の支援につなげるかについてのアウトプットを期待する。	A	事業計画策定事業者数は目標の5倍以上という大幅アップとなっており、またDX推進セミナーの開催回数も4倍以上と大幅な伸びがみられる。事業計画は補助金の影響が大きかったものと思うが、その後の検証もお願いしたい。	A	いずれの数値も目標を上回っており、評価したい。特に売り上げ増加目標達成事業者数と経常利益増加目標達成事業者数が目標値の2倍以上になったのは徳島の活性化につながっていると思う。今後も引き続き支援をお願いしたい。	B	四国という島国に位置する徳島の事業者にとっては他県や海外に目を向けて新たな需要の開拓に目を向ける機会が少なく、商工会議所などの力添えが非常に有効であると思う。飛行機の海外定期便も就航したこともあり、今後は海外に向けての需要の開拓等もお願いしたい。	B	様々な新しい分野についての研修等も積極的に行っていて、資質向上につながっていると思う。引き続き様々な分野の研修の実施を期待する。						
4		C	コロナ禍も収束し、社会・経済活動もコロナ前に戻ってきている。対外活動にも制約がなくなってきたり、県・市町村・民間シンクタンク等が公表するデータも出てきていると思うので、事業者等への有用な情報提供を実施していただきたいと思います。	B	事業者も経営の立て直しや再編について動き出したので、各種要望は出てくると思う。計画的な実施に期待する。	B	各種セミナーへの開催案内時に上記「2」の調査など実施していくと効率的に行えると思う。	A		A		A		A		A		A		A	まさに時代のトレンドにマッチした取組みかと思う。事業者は分かっているデジタル化やDXを後回しにしがちなので、働きかけができる指導員の皆さんの力量アップに期待する。
5		C	事業計画策定支援への注力に傾き過ぎて、基礎調査が疎かになっている傾向が見受けられる。経済動向調査のような基礎調査は、継続的にすることが重要な面もあり、調査事項をできることに絞るなどして、継続的な実施を心掛けて欲しい。	C	需要動向調査で顧客のニーズをつかむことができるようにすることは、事業者にとっても単独では難しいことでもあるので良い施策だと思ふ。ただ、結果的には、3者のみと限定された中での支援となっている。翌年度以降の活発な取組を期待する。	B	巡回・窓口相談を活発にできていることから、経営分析事業者数は目標を達成している。また、DX推進セミナーや個別相談会は目標達成には至っていない。幅広く課題を持つ事業者と相談を促すためには、セミナーは有効な手段でもあり、継続的に、セミナー等の開催を行うことを期待する。	A	補助金制度利用への支援等で、事業計画策定事業者数は目標を大きく超えている。また、DX推進セミナーについても、目標を大きく超えて実施できていることは評価できる。今後は、その支援をもとに各事業者が持つ課題を明確化でき、後の支援に結び付けていくことを期待する。	A	事業計画のフォローアップを効果的に実施できているようであり、評価できる。また、フォローアップに関しては、他の支援機関とも連携して効果的に実施できていることも評価できる。今後は、このようなフォローアップを継続的に実施していくことを期待する。	C	沖縄大交易会へ出展など、BtoBへの事業拡大支援を目的とした取組をできている良い面もあるが、その他に計画していた出展計画は概ね未実施となっている。今後は、BtoB、BtoCへの事業拡大のための展示会のほか、海外取引ECなどバランスの取れた支援実施を期待する。	B	DXなど時代のニーズに応じた各種研修の開催、受講を進めているようであり評価できる。経営指導員等の資質としては、知識だけでなく、人間力などソフト面の向上も求められると思う。また、知識に関しても、同じ項目でも多様な捉え方があると思うので、様々な講師から多面的な知識を得られるよう、今後とも研鑽を図っていくことを期待する。						
6		C	地域経済の動向は、事業者の経営判断において最も重要であると考えられる。また、事業計画策定に反映すると明記されているため、今後は積極的に業務を行っていただきたい。	C	「試食屋」を活用した事業の実施は評価できる。好評であったのであれば、対象事業者数を増やしてはどうか。他の2項目については、未実施のため、今後は実施していただきたい。	B	経営分析事業者数については、目標を上回っており評価できる。また、セミナー等終了後個別支援を行い、各事業者の課題に沿った支援を実施するなど、効果の高い事業とされるため、今後は積極的に実施していただきたい。	A	全項目において目標を達成できている。特にDX推進セミナーの開催については、目標回数を大きく上回っており、評価できる。また、先に述べたとおり、「地域の経済動向調査」「経営状況の分析」「需要動向調査」の結果を踏まえとされているため、今後はその結果を反映した、より精度の高い事業計画の策定支援を実施していただきたい。	A	全項目において目標を達成できている。特に評価できるのは、売上や経常利益増加目標達成事業者数となっている。スキームとしては正しいと評価できるため、同スキームで引き続き、事業を行い、支援件数を増やしていただきたい。	B	全項目において目標を達成できているが、海外へのアプローチなど実施した事業については、一定程度成果があったのではないかと考える。引き続き、効果の高い展示会等を取捨選択しながら、出展支援を実施していただきたい。また、常に新たな販路開拓について模索していただきたい。	A	ITツールを活用した実践的なデジタルマーケティング研修など、現代の経営に必須である「DX」「デジタル」といった内容を取り入れていることについては大きく評価できる。今後その時代に必要な分野を先読みし、先手先手で経営指導員等の資質向上に努めていただきたい。						
7		C	地域の経済動向の見極めが経営発達支援事業の第一歩となることから、実施に向け取り組みをお願いしたい。	C	商品ニーズ調査・モニタリング調査とも未実施であり、小規模事業者の顧客増加を図るためには、それぞれの調査を行い、データの蓄積・分析が必要となるため実施の向けに取り組みべきと考える。	B	経営分析事業者数は目標数を上回っているが、経営分析セミナーと個別相談会の回数が目標値に達していない。受講者も少ないことから、「経営・財政分析塾」事業の周知の充実が必要ではないか。	A	事業計画策定事業者数・DX推進セミナー開催回数ともR5年度目標値を大きく上回っており、評価できる。今後も継続希望する。	A		C	事業者に対し、ITを活用した販路拡大について、もっと手厚い支援策を講じる必要があると感じる。	B							
総合評価		C	C-7名	C	B-2名、C-5名	B	B-7名	A	A-7名	A	A-7名	B	A-1名、B-3名、C-3名	B	A-2名、B-5名						