

令和7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等に関すること	
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
1		B	未実施の調査が残っているものの、今年度は改善が見られる。今年度実施されている諸規模企業景気動向調査は本県産業振興にとって重要なものであり、迅速かつ確かな調査の実施に努められたい。	B	今年度は改善されており、迅速かつ確かな調査に努めていただきたい。販売促進に向けたテストマーケティングは事業者にとって極めて重要なものであり、定期的な実施がなされることを強く期待している。	C	セミナー開催等の目標が達成されていない。未達成の原因分析をしっかりと行い、本年度は改善されるよう努めていただきたい。	A	全ての項目の目標達成がなされており、特に計画策定事業者数は目標を大幅に上回るなど、努力の跡が見られる。また、講師の人選やテーマ設定などで時制や事業者ニーズへの配慮が感じられる。引き続き、しっかりと取り組んでいただきたい。	A	全ての項目について目標が達成されており、さらなる内容の充実とより効果的な事業の実施に努められたい。	B	全ての項目について事業が実施されており、目標を上回る成果が上がっている者の。一部で数値目標が未達成のものが見られる。事業者への発信強化やニーズの把握に努めながら、事業内容の見直しや新構築を図られることを期待している。	B	経営指導員に求められる様々な項目について研修が実施されており、多くの職員が参加していることは評価できる。引き続き、各職員のスキルアップに対する意識の醸成を図ると共に、有益かつ効果的な研修の実施に努められたい。
2		B	地域の動向をデータで確認することは重要なことであるので、8年度から確実に実施してほしい。また、課題等を分析し実施に向け改善努力することともに、データを活用する際には、時代の変化に即応した情報の収集に努めてほしい。	C	売り上げを伸ばすためにはマーケティングも重要なので、8年度には確実に実施してほしい。また、なかなか難しいと思うが、モニタリングに当たっては質(商品の適性に合った層を選ぶ)、量(できるだけ多くの人)ともに充実させてほしい。	B	分析、セミナーは行われているので、ぜひ継続してほしいが、そこで得られた分析結果やセミナーでの成果をどう活かすか工夫をしていただくとともに、セミナーにおいては事業に積極的に取り組むような意識の醸成を図ってほしい。	A	目標を大きく上回っており評価できるが、計画策定が目的にならないよう、策定したら終わりというのではなく引き続きフォローアップに努めていただきたい。移り変わりの激しい時代なので、随時時代の変化に合わせて目標など計画内容を見直ししてしてほしい。	A	目標を上回っており評価できる。引き続き、激しい時代の流れに乗り遅れないよう個々の企業の実情に応じた支援を行っていただきたい。また、計画策定事業者が増えているので大変だとは思いますが、ぜひこの流れを加速させてほしい。	B	新製品や先進的な取組を情報発信していくことは非常に重要だと思うので、マスクミやSNSを活用した広報活動には力を入れていってほしい。小規模事業者単体ではやりたくてもやれないこともあるだろうから、志や方向性を同じくする事業者が連携・グループ化して実施出来るよう試みてほしい。また、DXやAIについては地元大学に知見があるので、活用を検討してほしい。	A	対話と傾聴を基本に、思いやりや事業者に寄り添う姿勢など人間力の向上を図っていただくとともに、一方で、現在は必須となっているAIやDXなどの知識習得に努め資質向上を図ってほしい。また、経営指導員以外の職員も含めた組織全体のレベルアップにも努めていってほしい。
3		B	本来、令和7年度実績の評価なので、令和7年度としては未実施が2項目あり、C評価となるのかもしれないが、8年度より実施中とのことなので、期待を込めてBとしました。	C	モニタリング調査で回答を得ようとしている人数が20から30と、かなり少ない数字なので、定量的調査には向かないと思う。この商品をどう思うか、どのようなところに魅力を感じるかなど、定性的な評価をしてもらうためのアンケートとすると有効だと思う。	B	セミナーの開催回数と経営分析個別相談会の回数が目標に到達していないうだが、昨年もコメントに書いたようにウェブ開催などを検討するのはどうだろうか。経営分析個別相談会も個別にZoom等で対応するというのも十分可能だと思う。	A	補助金の影響もあったものと思われるが、どの項目も大幅に数字が伸びているのは素晴らしいと思う。今後もこの傾向が続くのであれば、他の目標数値についてももう少し減らすなど、目標計画の数値の見直しを検討してはどうか。	A	経営指導員による敵的な事業計画のフォローアップというのは、商工会議所ならではの強みだと思うので、今後このような支援は続けていてもらいたい。	B	目標を立てていても全く数値が上がっていない項目もいくつかあるので、今後はいくつか項目を絞り込むようにして、目標を立てることも考えてはどうか。少ない人数であれもこれもと手を出しても中途半端にならないか検討してもらいたい。	B	売上向上やDX推進のための研修も必要だと思うが、カスタマーハラスメント問題なども放置すると従業員の離職などを招き、業績に大きく影響する問題なので、今後取り上げてはどうか。
4		B	小規模企業景気動向調査及び消費マインド調査については残念ながら未実施となったが、RESASやCCI-LOBOのほか、各経済指標等も活用しつつ、経営指導員によるフォローアップ等の機会を活かし、地域経済及び小規模事業者の経営環境の動向についての確に把握されていた。 以上を総合的に勘案し、取組の目的は概ね達しているものと評価する。なお、今年度(令和8年度)は、同未実施でお合った調査についても着手済みである。	B	店頭での商品(ニーズ)調査及び女性による商品のモニタリングについては、残念ながら未実施となったが、①テストマーケティング事業について十分な取組がなされている点、②デジタルモールや越境ECサイト、各展示会等の取組は需要動向調査を兼ねるものであり、事業者が必要動向を還元している点と判断できる点、を踏まえ左記評価とする。 需要動向調査については、県内大学との連携も検討いただきたい。	B	セミナー開催及び個別相談会の開催件数は目標未達となったが、経営指導員による経営指導、窓口相談・巡回の取組実績及びBizミルを活用した持続的可能な指導体制の構築等の取組は十分評価できるものと思われる。 本項目は中小企業白書でも提言される取組である。経営リテラシーの向上に向け、セミナー開催などについては外部の支援機関等との更なる連携強化も検討いただきたい。	A	事業者との信頼関係がベースとなる取組であり、経営指導員の知識、ノウハウが試される大変ハードルの高いものであると理解するが、係る中、外部専門家とも連携し、きめ細かく対応されていると高く評価する。	A	事業者の課題解決に向けた伴走支援の柱になる取組であるが、相当程度の工数が必要となると理解している。係る中、限られたマンパワーで、メリハリを利かせ、的確に取組んでおられるものと高く評価する。 Bizミル等のデジタルツールも活用し、益々効果的な取組となることを期待する。	A	国内外に向けたBtoB、BtoC支援について、マンパワーに制約ある中にもかかわらず、相当程度充実した取組が行われていたものと高く評価する。 今後も継続的な取組が行われるよう期待する。	A	変化の激しい事業環境において、経営指導員によるタイムリーな情報提供と的確な指導が行えるよう必要十分な研修受講や交流会への参加機会が設けられていたものと評価する。
5		B	当初予定されていたものとは形を変えての調査は出来ているようなので、概ね問題はないと捉えられる。ただし、基礎的な調査が未実施という面も見られる。年度が変わって実施し始めていようでもあり、今後の実施に期待する。	C	当初予定されていたものとは形を変えての調査はできているようである。その調査が、実質的に、当初予定されていた調査の目的をはたしているのであれば、特に問題ないのではないかと捉えられる。事業計画策定に結び付けることができる需要の動向が得られるよう、目的意識を持った調査の実施に期待する。	B	経営状況の分析については、経営指導員の技術の平準化と共に技術の向上が見られるとのこと、概ね良好と捉えられる。今後は、向上した技術を多くの事業者にも届けられるよう、幅広い事業者に向けての質の良い分析の提供に期待する。	A	補助金の申請を活用して、事業計画策定の件数についての目標達成が見られる。また、DX推進セミナーの実施などに関しても事業所が求める情報提供を意識し、開催出来ているように見受けられる。 懸念点は補助金の申請支援が実質的に事業所の進むべき事業計画に沿ったものかどうか十分に検討した上で進められているかどうかという点である。支援の精度をさらに高めながら、事業所の計画策定に貢献することを期待する。	A	目標達成が見られる。上記の懸念点とも重なるが、事業計画策定後の実施支援は、事業所の進むべき方向に導く支援にも結びつくことが想定されるため、より精度を高めた支援を期待する。	A	目標達成が見られる。今後は、実施してきた需要開拓に寄与する事業の成果を整理し、適材適所にその事業の効果を広げていけるような活動に期待する。	A	経営指導員等の資質向上を図ることができているようである。支援の資質向上には、技術的な面だけではなく、コミュニケーション能力など幅広い資質の向上にも必要になるので、慢心することなく、向上心を持って取り組んで欲しいと思う。
6		C	目標に対して実績値が達成されていないことから、C判定とした。域内事業者の生の声をできる限り幅広く収集・分析し、施策に反映していただくことが重要である。令和8年度から取組を開始したとのことであるため、今後、得られた事業者の声を施策展開に十分に活かしていただきたい。	C	目標に対して実績値が達成されていないことから、C判定とした。マーケティングの発想に基づく商品開発においては、変化の激しい顧客ニーズを的確かつ迅速に捉え、他社に先んじて商品化につなげることが不可欠である。特に、ニーズを的確に把握できなかった場合、経営基盤が脆弱な小規模事業者にとっては、経営に大きな影響を及ぼす可能性がある。そのため、専門的な知見に基づく市場調査や情報提供を積極的に行っていただきたい。	B	セミナーの開催等の実績が目標値に達していなかったことから、B判定とした。一方、分析事業者数については目標値を達成していることから、今後は、各事業者に寄り添った継続的な支援を行っていくことが重要である。そのため、DXの活用による効率的な運営に努めるとともに、今後の成長が期待される事業者や、独自の強み・特色を有する事業者を的確に見極め、重点的な支援を進めていただきたい。	A	事業計画策定支援数等が目標を大きく上回っていることから、A判定とした。一方で、事業計画の策定は到達点ではなく、計画に基づく取組を実行し、その成果を検証・改善していくためのスタート地点である。時流や経営環境の変化、事業者の取組状況等を踏まえながら、PDCAサイクルを継続的に回すために促していくよう計画策定後も定期的なフォローアップを行い、必要に応じて計画の見直しや新たな課題への対応を支援するなど、各事業者に寄り添った支援を進めていただきたい。	A	すべての項目で実績が目標値を達成していることから、A判定とした。一方で、事業計画策定支援数に対してフォローアップ件数の目標値が少ないように見受けられる。計画策定後も、経済情勢や経営環境の変化に応じて適宜見直しを行うことが重要であるため、事業者に寄り添った継続的なフォローアップ支援を強化していただきたい。	A	デジタルモールを活用した販路拡大支援や、越境ECを活用した販路開拓支援など、時流を捉えた取組にも積極的に挑戦していることから、A判定とした。今後は、こうした取組を行う事業者の裾野をさらに広げ、個々の事業者の取組を「点」から「面」へと展開することで、地域全体の競争力向上と徳島経済のさらなる発展につなげていただきたい。	B	事業者の売上や利益の増減は、最終的には各事業者の経営責任のもとで実現されるものであり、これまで支援機関には間接的な支援が求められてきた。一方、近年は国をはじめ、事業者に寄り添う伴走型支援の重要性が高まっている。商工会議所においても、職員の資質向上に向けた各種取組を実施していることから、こうした取組を通じて職員の支援力をさらに高め、より効果的な伴走型支援につなげていただきたい。
7		B	地域経済動向分析・徳島市中心商店街通行量調査の実施について、人が動くことは経済が動くということから、地域の経済分析を今後とも継続して実施し、経営環境の変化等を敏感に察知し、見極めできるよう願いたい。	C	昨年度実績と同じく、商品ニーズ調査、モニタリング調査とも未実施であるが、徳島経済産業会館でのテストマーケティング事業を7回実施したことは評価すべきと考える。 なお、モニタリング人数271名の意見・感想等を分析することにより、商品やサービスの向上にリンクさせ、事業者の経営安定と地域経済が更に活性化を実現できるよう期待したい。	B	経営分析事業者数は、目標値を達成している。しかし、昨年と同じく経営分析セミナーと経営分析個別相談会の回数が目標値を達成していない。今後とも対象事業者の掘り起こしが推進できるよう期待する	A	事業計画策定支援を必要としている事業者に対し、適切な支援を行うことができていると思われる。 今後とも事業者が主体となった事業計画の策定支援・継続・拡充を願う。	A	事業計画のフォローアップ等核計画は目標以上の実績であり、今後とも継続願う。	B	小規模事業者に対し、さらにITを活用した販路開拓等のDX化に関する支援を強化していただきたい。	B	経営指導員以外の職員を含めた資質向上に努めていただきたい。
総合評価		B	B-6名、C-1名	C	B-2名、C-5名	B	B-6名、C-1名	A	A-7名	A	A-7名	B	A-3名、B-4名	B	A-3名、B-4名