

**平成29年度  
富士吉田商工会議所  
経営発達支援計画**

**事業評価及び見直し  
結果報告書**



## 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

### ＜実施内容と課題＞

業種別景況FAXリアルタイム調査を四半期ごとに実施し、半年に1回定期的に「設備投資動向」、「賃金動向」、「消費動向」等について実施した。

また、潜在的な地域経済動向については、半年に1度「設備投資動向」、「賃金動向」、「消費動向」等について実施。いずれも実施した内容をホームページ上で公開した。

経営指導員会議については、昨年の反省を踏まえ4月より毎月5日を基準とし、定期的に定例で実施できた。前年からの課題であった送付数に対する回答率向上のため、対象者である商工会議所議員で組織する部会などに返答してもらうよう促したが、成果がみられなかった。今後に向けて対策を講ずる必要がある。

### ＜評価・意見＞

すべての事業内容で計画している取り組みが実施され目標が達成されている。今後も引き続き地域の経済動向の有効な情報収集と情報発信の取り組みを継続して頂きたい。

FAX調査については、もっと強く回答を求めてもいいのではないかと。調査内容が悪いのか調査の価値がないのか面倒なのか原因を追究し、50%以上の回答率とすること。(外部評価委員会)

29年度評価	A	継続・見直し	継続実施
リアルタイム調査については、指導員情報共有ミーティングにて回答率の向上について検討を行い、改めて各会議の際、調査の依頼を行う他、現状FAXのみの回答をパソコンやスマートフォンでも回答できるような仕組みを作る等工夫を重ね、PDCAにより回答率50%以上を目標に取り組んで行く。			

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### ＜実施内容と課題＞

経営相談の中で、経営分析を実施。マル経資金融資調査61件、持続化補助金における経営分析件数17件、創業3件と年間を通じ計画以上の分析ができた。

無形財産の評価については、持続化補助金をきっかけとした経営計画策定における強みの抽出において、当該事業者特有のノウハウ等の抽出に貢献(17件)。また、商標等の取得支援として4件の知的財産の権利化を支援。内1件は権利化に至っている。

昨年度、課題であった無形財産抽出のための標準化については、本年度作成に至っていない。経営指導員の経営計画作成支援のノウハウ標準化の意味も含め、検討が必要と思われる。

### ＜評価・意見＞

経営分析については、マル経資金融資調査等の機会の実績件数が昨年に引き続き多くを占めており、通常の相談・支援場面における経営支援手法として定着してきていると思われる。

無形財産の評価については、権利化だけが目的ではなく事業者自身が強みやノウハウを認識することが重要であり、それを事業機会と結び付ける良いきっかけになっていると思われる。

29年度評価	A	継続・見直し	継続実施
日頃の金融や税務その他指導の中で、事業所が抱えている問題点を中心に、事業計画の必要性を気づかせ、事業計画に基づいた事業展開についての指導を心がけていく。			

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

#### ＜実施内容と課題＞

経営計画の重要性周知については、平成29年8月～平成30年2月の間で7回当所会報の折込チラシにて経営計画策定支援相談会の周知と同時に実施した。会員以外への周知策としてはホームページ上で周知を図った。

また経営計画作成セミナーは平成29年5月11日及び平成29年12月12日に開催し、経営計画の意義からSWOT分析を活用した経営環境の再確認、販路開拓策としての持続化補助金活用など具体的な内容のセミナーを行い、二日間で計28名の参加があった。

事業計画策定支援相談会についても8月より毎月定期的にも実施。事業計画作成支援を中心に販路拡大手法や事業承継、創業計画等について毎回3～4名の相談者があり、年間を通じ26件の相談があった。地域小規模事業者へのサポートを行うことができた。

また専門家の派遣についても平成29年6月～平成30年2月までの間、相談会のフォローアップを含めて派遣することができた。具体的には中長期を含めた経営計画策定支援及びフォローアップ支援が10件、経営計画策定に伴う就業規則の作り方や見直しについて3件、ホームページ作成支援が4件、創業計画書の作成支援及び開業後のフォローアップ支援が3件、経営力向上計画支援が1件、インバウンド受入体制の整備が1件、販路拡大策支援が1件となっている。

次年度においても経営指導員情報交換ミーティングを通じてPDCAを実施しながら計画的に実施していきたい。

#### ＜評価・意見＞

昨年度の評価の課題として指摘した「期初に実施計画を作成し、年間を通じた計画的な取り組みの必要性」について、今年度は事業スタートから計画的に取り組まれている。特に「事業計画策定支援相談会の開催」については、毎月定期的に開催されており、小規模事業者の継続的な支援に繋がっている。また昨年度は経営計画策定事業者の多くが持続化補助金の申請事業者であったが、今年度は販路開拓、事業承継、創業など小規模事業者が抱える幅広い課題についての対応案件が多くなっている。

29年度評価	A	継続・見直し	継続実施
昨年度の事業計画策定事業者の目標はクリアできた。しかし経営指導員の日頃の相談対応において、まだまだ経営分析など単発的な支援に終わってしまうケースが多く経営課題解決のための事業計画策定提案に結び付けられていない。 そのため次年度以降は事業者の相談対応による課題把握から事業計画策定に導くためのマニュアルやフォーマットを作成し標準化を図り、これを経営指導員にこれを徹底する。解決困難な経営課題や経営方針の有効性の判断が困難な案件等については、専門家の指導を仰ぎ実行可能で効果的な事業計画策定に寄与する。			

### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

#### ＜実施内容と課題＞

延べフォローアップ回数については、昨年の指摘を含め持続化補助金や経営計画策定事業者への確認とフォローを中心とし、さらに経営計画策定支援相談会における相談後のフォローアップとして実施した。フォローアップ事業者数は31社で支援目標件数は上回ったが、平均フォローアップ回数は2.6回と支援目標を下回った。次年度においては、事業計画の策定事業者全体をフォローアップするよう実施していきたい。

#### ＜評価・意見＞

今回のフォローアップ事業者数の実績31件は目標である30を上回り、回数こそ平均2.6回と少ないもの

の事業計画を策定した事業者のフォローアップができています。昨年の事業計画策定事業者を含め、今後は過去の事業計画策定事業者も幅広く対象として、計画の実行状況の確認とフォローアップをしていく取り組みが必要である。

回数基準となっているが、回数基準ではなく、成果、売上の金額など何からの指標を追加したほうがよい。  
(外部評価委員会)

何のフォローをしたのか内容がわからない。回数だけで中身の評価がない。伴走支援なのでもっと踏み込んだフォローアップが必要。事業計画策定した事業所の売上を把握し、売上高が伸びた企業をカウントし、その件数を新たな項目として記載すること。(外部評価委員会)

29年度評価	B	継続・見直し	継続実施
<p>事業計画の策定事業者については、支援目標は達成できたが、フォローアップ回数が少なく、遂行状況の把握にとどまっており、外部評価委員会においても具体的な支援の指標の必要性が指摘されていた。</p> <p>次年度以降については、四半期ごとに進捗状況の把握を行い、遂行過程における課題が顕在化した場合には、これに対する解決のための支援を行う。</p> <p>評価項目としては、現状の項目に加え、事業計画策定事業者のうち売上高が伸びた企業の数を経営項目として追加する。</p>			

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

### <実施内容と課題>

#### 1) 繊維産業のトレンド情報の提供企業件数

繊維部会 4月10社、6月23社、7月22社、9月18社、10月16社、11月16社、1月15社。以降見込み2月、3月各15社。各回において産地の機会情報の提供を行った。

現在、繊維部会では、繊維産地への新たな需要の掘り起こしとこれに対応した販売に向けた取り組みに関するプロジェクトを実施しており、プロジェクトを先導する総合ディレクターを据え、同ディレクターが行うプロモーション活動により新たな需要に関する情報を提供している。

#### 2) 理容・美容の需要動向の情報提供企業件数

理容・美容ともに技術セミナーを各1回ずつ開催した。(理容テーマ:「リフレッシュメント&癒しメニュー『フェイシャル&ヘッドスパ』、美容テーマ:「トキメキ成人式ヘア&メイク」) 事業者のニーズを踏まえたテーマでの講習会を開催することができたが、昨年度より参加者数が微減した。今後はさらに多くの理美容業者が参加できるように周知を徹底する。

#### 3) 観光客の需要動向の情報提供企業件数

当所観光サービス部会視察研修会と定例会を7回実施。視察研修会では愛知県方面のレゴランド・日間賀島、刈谷ハイウェイオアシスなどを視察、定例会では訪日中国人向けのスマートフォン決済、外貨両替機、インバウンド関連保険、民泊、国内や当所管内の外国人を含む観光客の動向等について提供し、延べ参加企業数が149社であった。

次年度においても情報提供を継続していきたい。

### <評価・意見>

各専門部会を中心に活発な活動が行われており、事業者の関心の高いテーマに取り組まれている。今後もタイムリーな「業種別のトレンド情報」の提供を期待する。

理容・美容については開廃業も多いため、組合を通じて幅広く支援を促すようにしてほしい。(外部評価委員会)

29年度評価	A	継続・見直し	継続実施
<p>需要動向調査については、引き続き継続実施し、情報の提供を行っていく。また理容・美容については組合を通じた幅広い周知を行い、幅広く支援を促していく。</p>			

## 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

### <実施内容と課題>

#### ①「ギフトショー」出展支援件数

今回ギフトショーへ出展した小規模事業者5件へ個社支援を実施した。商談件数については145件ありそのうち相談が成立した件数が36件となった。

今後も継続して支援していく。

#### ②会報チラシ折込み件数

会報折込サービスについては、徐々に周知も広がり、また経営指導の際の販路拡大策としてB to B取引に有効であるため有効活用を促したりしており、今年度利用率も計画を上回った。チラシ作成支援については持続化補助金等を通じた作成支援を行った。

今後も販路拡大策の1ツールとして積極的な活用の促しと作成支援を行っていく。

#### ③ホームページ作成支援件数

ホームページ作成支援についてはホームページを持っていない事業所を中心にホームページの重要性についてのアドバイスから作成方法や管理方法についての支援を行った。ECサイト作成については具体的な作成になる場合、相当の費用と管理運営が必要なため、特にECサイトについては、事業所の体制づくりを含めた計画の策定が必要になるため、実際に作成まで至らないケースもあり、件数は伸び悩んだ。

#### ④富士山モール掲載支援件数

富士山モールは平成25年5月より開設され、昨年は53件の掲載支援を行うことができたが、開始から約5年が経過していることから、富士吉田市としても今年度は10件しか登録がなく、富士吉田地域事業者の登録は既に飽和状態にあり、そのため今年度は目標を下回った。今後は新規ホームページ作成支援者を対象に支援を行っていく。

#### ⑤外国語標記メニュー支援件数

商圏内人口減少等の危機感と周辺観光地の訪日外国人観光客の増加から相談は6件あり昨年度より増加した。外国人の来店はまだ僅かであるため人材不足等による多忙からインバウンド対応には手が回らず、外国語標記メニュー作成はリゾートホテルレストランの1件であった。

次年度も相談件数の増加が予想されるため、引き続き支援していく。

#### ⑥観光土産品等のテスト販売

出品事業者が固定化している。新たな出品事業者の募集も行ったが、売り場に沿わない商品が多く、販売取扱いに至っていない。商品のブラッシュアップも含め次年度はブランド認証商品のテスト販売としても活用したい。

#### ⑦製造業者の小売直販「売り場づくり」支援

直販支援として、生地販売サイトへの掲載支援を行っている。本年度、当商工会議所繊維産地活性化プロジェクトにおいて、テキスタイルの受注サイトを立ち上げ、17社に対し、サイトでの販売を支援した。

### <評価・意見>

#### ①ギフトショー出展者支援

商談件数において目標を上回る結果が出ている。繊維産業におけるOEM以外の販路開拓には展示会は有効な手段であるため、引き続き支援が必要である。

②会報折り込みチラシ

会報折込チラシだけでなく、「地域内への販路開拓」が当事業目的であるため新聞折り込みや手渡しなど各種のチラシ配布方法による支援対象の幅を広げても良いのではないかとと思われる。

③HP作成支援

IT技術の発達や消費者志向で情報伝達の方法などの変化があるため、HPだけでなく「SNSの活用」などの支援に範囲を広げても良いのではないかとと思われる。

⑤外国語表記メニュー

ニーズは高いと思われるので引き続きの取り組みに期待する。

⑥観光土産品等のテスト販売

ブランド認証事業との連携での取り組みに期待する。

⑦製造業者の小売直販「売り場づくり」支援

製造業者が小売直販に取り組むことで、市場動向やニーズを把握する良い機会になるとと思われる。

29年度評価	A	継続・見直し	継続実施
①ギフトショーについては引き続き支援を行っていく。			
②チラシ作成については、個別指導を行っていく中で、経営計画策定後の販路開拓指導等において専門家をもとに指導していく。			
③ホームページ作成支援については、まだホームページを持っていない事業者を中心に作成支援を行っていく。			
⑤外国語表記メニューについては、引き続き外国人観光客が増加していることから、新規店舗を中心として周知を図っていく。			
⑥観光土産品のテスト販売については、会報やホームページに掲載し、周知を図っていき、新規の事業者の発掘に努める。			
⑦直販支援として引き続きサイトでの販売を支援していく。			

## II 地域経済の活性化に資する取組み

### (1) 門前町プロジェクト【(別紙4) ③参照】

#### <実施内容と課題>

富士山世界遺産に伴い構成資産である、北口本宮富士浅間神社前の道路整備計画の実施に伴い国、県、市、商工会議所、地域自治会、学識経験者で構成する「国道138号拡幅に伴う周辺地域まちづくり検討委員会」において官民一体となって、「門前町づくり」に向けて協議した。

富士吉田市は、平成28年3月策定した「富士吉田景観計画」に伴い景観形成重点地区として、御師の街並み沿道ゾーンの整備を検討。29年度屋外広告物規制など、今後、国道138号整備のタイミングに合わせ計画的に景観づくりに努める作業を実施。

山梨県は、世界遺産の視点から①構成資産間のつながりとして、富士山駅から御師住宅を通り、北口本宮富士浅間神社へ至る経路を「歴史的な道」と「実際に来訪者が歩く道」に分けて検討。②参道前広場について、北口本宮富士浅間神社表参道前の道路北側に来訪者へ歴史性を感じられるたまり空間（小広場）を設置する計画で、休憩施設や説明版を整備し、おもてなしに配慮する。県として、今後富士吉田市景観計画に基

づく景観形成重点地区として、地域との連携を図りながら景観形成指針・ルールづくりを検討した。

国としては、北口本宮富士浅間神社前エリアについて、単なる道づくりでなく、北口本宮富士浅間神社を各とした落ち着きと風格のある道路空間の形成をめざし、平成29年度から概ね年間を目処に「歴史文化基本構想」、「歴史的風致維持向上計画」の策定及び認定により、歴史まちづくり法に基づく整備計画を推進した。

富士吉田商工会議所として、「門前町実現に向け」国道138号拡幅に伴う周辺地域まちづくり検討委員会を通じて働きかけを行った。

## (2) 企業活動推進プロジェクト【(別紙4)④参照】

### ① 富士山ブランド認証事業

#### <実施内容と課題>

今年度は新たに評価委員会作業部会を立ち上げ、認定システムの構築により、第1回認定事業を実施し、HP並びにパンフレットを作成。同時に展示会を併せて開催し、バイヤー(BtoB)、一般消費者(BtoC)向けとする販路開拓支援に取り組んだ。

認定として「工芸品・工業製品分野、サービス分野、加工食品分野」の3分野より、8点を東京都内において5日間に亘り開催した。次年度は、「農林水産分野」を加えた4部門より、更新も含め約20案件程度の認定数を目標に、広く周知し認定することにより、会員事業所の新規顧客開拓・販路開拓に繋げていくものとし、売上改善策の一助とする。

### ② 富士北麓繊維産業海外展開プロジェクト

#### <実施内容と課題>

織物業者のこれまでのOEM生産からの脱却として、高付加価値製品を販売する等、需要開拓並びに、海外販路開拓に向けて支援をする。昨年度迄は、JAPANブランド支援事業を活用し、繊維事業者6社の参画により、北欧デザインを活用した海外展開事業に取り組んだ。

本年度は、事業の見直しとして海外展開に係る事業戦略を再検討するなか、スウェーデンデザイン協会より、事業のマッチングとなる複数の提案を受け検討することとなった。

この中で、次年度の事業マッチングに向け、参画する繊維事業者から「生地サンプル」を事前に送付し、事業企画の提案をすることとなった。

次年度は、上記事業のマッチングを前提に「JAPANブランド支援事業」等を活用し、高付加価値製品の販売を目的とした需要開拓・販路開拓支援に繋げたい。

### ③ ダウンタウン・プロジェクト【(別紙4)⑤参照】

#### 1) 空き店舗対策事業の推進

#### <実施内容と課題>

富士吉田市の空き店舗対策補助事業を活用したのは花小売1件、洋服小売2件、ゲストハウス1件の計4件。小売、サービス業等多種多様な業種の相談が複数あったが希望物件がみつからず現時点で出店には至らなかった。

次年度も市役所、不動産会社等と連携し、課題となっているミスマッチングの解消を図るなど空き店舗対策を推進していく。

#### 2) インバウンド観光受け入れ環境整備

#### <実施内容と課題>

外国語が話せる、無料Wi-Fi、ベジタリアン等外国人が利用しやすい情報を掲載した飲食店のガイドマップを富士五湖観光連盟と共同で1万5千部作成し、主要観光施設等で配布した。

併せてふらっと案内(スマートフォンアプリ)も昨年度作成したものを更新し飲食店49店を支援した。

次年度も継続して作成し、訪日外国人の利便性を図ると同時に地域内飲食店を支援していく。



#### ④ ホームタウン・プロジェクト【(別紙4) ⑥参照】

##### <実施内容と課題>

今年度は、「ハタフェス（繊維事業を主とした祭り）」を、富士吉田市・本商工会議所・民間企業が一体となり、当市中心市街地である「下吉田地域」を起点に「まちなかの賑わい創出事業」として取り組んだ。「空き店舗」等を活用するなか2日間に亘るイベントにおいて、県内外より約6,000人超の来街者数があり、改めて中心市街地と地場産業の関連性について見直すことが出来た。今回、市民向けにはイベント前日に新聞折り込みのみの周知となったが、予想を上回る来街者数であった。

次年度も引き続き同事業を推進し、富士吉田の「地域らしさ」を創出する。尚、この情報を「SNS」等を活用し、有効的に情報発信することにより「定住したくなる」ような魅力ある街づくり事業に繋げ、人口減少の抑制に取り組むものとする。

#### ⑤ Greater 富士山/Greater 富士吉田発信プロジェクト【(別紙4) ⑦参照】

##### <実施内容と課題>

国内外から「富士山」についての認知度は非常に高いものがあるものの、その麓に位置する当富士吉田市についての認知度並びに、知名度は極端に低く「ランドマーク」となるものが数少ない状況にあった。近年、「外国人ツアー客」には人気のある「新倉山浅間公園」からの「富士山眺望」が、一躍観光スポットとして情報が拡散されてはいるが、当富士吉田市の産業を、国内外への情報発信については、まだまだ認知度不足感があった。

本年度は、本商工会議所の視点とし、上記産業を重点にプロモーションビデオの作成に取り組み「当たり前」として捉えていた地場産品を、県外の若手映像クリエイターに依頼し、「SNS」に対応したショートムービーにて「ネクタイ編・うどん編・ミネラルウォーター編」を作成した。

次年度は、作成したプロモーションビデオの活用について取り組み、当富士吉田市の魅力や、産業情報等を発信し認知度向上に努め、来街者等の交流人口の増加策に繋げるものとする。

##### <評価・意見>

地域経済の活性化に取り組む富士吉田市や各種プロジェクト等との連携した活動を通じて小規模事業者の「経営力向上」が図られるかが重要であるため、この視点での支援が今後とも必要と思われる。

29年度評価	A	継続・見直し	継続実施
各事業の実施において、地域活性化に寄与すると共に個々の事業所の経営力向上が図れるよう配慮していく。			

### Ⅲ. 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

#### 1. 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

##### <実施内容と課題>

ハンズオンチームの活用については、今期は1件。特許を取得しているオリジナルの保冷剤製造販売会社の販路開拓支援として県の経営革新サポート事業を活用。

郡内商工連絡協議会における共同研修会は3回実施したが、個社の事例の紹介については1件のみとなった。特定創業支援事業における資料の共有化や事業計画書のひな形の共有化等積極的に支援ノウハウ等の共有化を図ってきたが経営発達支援計画を実施していない支援機関もあり、まだまだ仕組みとして他の支援機関との個社支援における連携については課題がある。次年度においても引き続き働きかけを行っていききたい。

##### <評価・意見>

ハンズオンチームは幅広い専門家の意見や支援を受ける良い機会であるため、この支援に適した案件については活用を検討してください。

また、郡内商工連絡協議会では地域の共通課題として考えられる「創業発達支援計画」などの具体的な取り組み（創業セミナーなど）での連携などが望まれる。

29年度評価	D	継続・見直し	継続実施
<p>郡内商工連絡協議会については次年度共同セミナーの開催等を計画するなど、支援ノウハウ等の情報交換を積極的に行っていく。</p> <p>また毎月開催する指導員情報共有ミーティングの中で、案件の相談や状況に応じて、専門家の派遣やハンズオン支援への上程、郡内商工連絡協議会でのノウハウの共有を図っていく。</p>			

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### <実施内容と課題>

#### ①キャリア別経営指導員研修会

日本政策金融公庫甲府支店を招き、初級者への研修としてマル経資金に関する基礎講座を実施、また中級以上者への研修として融資における決算書の見極めポイントについて研修した。

#### ②外部機関活用経営指導員研修会

日本政策金融公庫における融資などにおける返済条件変更手続きについて研修を行った。また山梨県信用保証協会における概要と金融案件における相談の流れについて研修を行った。

今後も、小規模事業者の資質向上に向け受講する。

#### ③経営指導員情報共有ミーティング開催回数

経営指導員会議については、昨年の反省を踏まえ4月より毎月5日を基準とし、定期的に定例で実施できた。

#### ④経営支援ノウハウ共有化研修（全職員研修会）

全職員対象に、年2回程度の研修会を実施。経営改善普及事業や、経営発達化計画等の研修会並びに、事業承継に係る各種制度について実施。

今後、経営指導員不在時に補助員も含め、小規模事業者が対応できる体制を整える。

現在、相談対応時に活用する会員カルテの整備により、相談内容等については共有化が図られている。

#### ⑤国家資格取得者報奨金制度

##### 検定試験取得教材購入補助制度

今年度は、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士等国家資格取得者の該当者は無かったが、次年度以降経営指導員をキャリア別に分け、資質向上のため資格取得における奨励制度の策定に努めたい。

また、日本商工会議所簿記、ビジネス実務法務、PC、販売士検定の各2級以上の取得希望の該当者は無かった。次年度は、上述同様に経営指導員の資質向上を目的とし、日本商工会議所の各種検定2級以上の取得に向け、教材購入補助制度の策定に努め奨励支援する。

### <評価・意見>

今後の消費税増税や当地特有なインバウンド観光客の動向など、年々事業者の課題も多様化してきている。これらの支援については今後とも長期的な教育計画に沿ってOFF-JT、OJTでの実施への取り組みが望まれる。

人材育成がポイント。キャリア別研修会等2回といわずもっと実施してもらいたい。（外部評価委員会）

29年度評価	A	継続・見直し	継続実施
<p>経営指導員等の支援能力の向上については、引き続き外部機関の活用やOJT、OFF-JTを通じ、外部を活用した勉強会や定期的に開催する指導員情報共有ミーティングにおいてスキルアップを図るなど計画的に進めていく。</p>			

### 3. 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

#### <実施内容と課題>

伴走型補助金を活用し、所内に外部評価員に中小企業診断士を委嘱、経営指導員と「事業評価検討会」を開催した。

評価報告書を基に、外部3名の「第三者委員会」を開催し事業評価を行った。

今年度については、評価を次年度に反映するため3月に開催し指摘項目の改善に努めた。

これらの結果を正副会頭会議に報告し、PDCAサイクルにつなげる。

今年度は、H28年度の反省を踏まえ、毎月経営指導員の情報共有ミーティングにて「PDCA」を活用した事業の進捗状況・方向性の確認等の各種情報の共有化に努めた。

次年度は、今年同様「情報共有ミーティング」等において「PDCA」の活用により、各職員のスキルを高め、会員より信頼される商工会議所職員として会員事業所へ貢献を目指したい。

#### <評価・意見>

昨年度の評価会議での意見が反映され、上記の実施内容にあるように見直しに繋がっている。

## 全体的な総括

### (1) 総合評価

「経営発達支援事業」については、各事業の目標値に対する実績において目標を十分達成した項目が多く全体的には計画に沿った支援事業が実施されていると判断できる。

経営発達支援事業における基本方針の6事業は、以下のSTEPになる。

- STEP① 自社の「**経営状況の分析**」を支援し
- STEP② 小規模事業者の提供する商品・サービスの「**需要動向に関する情報**」を収集・提供し
- STEP③ 「**地域経済動向に関する情報**」の収集・整理・分析データを提供し



- STEP④ 自社の経営状況と需要動向を見据えた「**事業計画の策定**」を支援し
- STEP⑤ 「**事業計画策定後の実施支援**」に関し、伴走型での指導・助言を行い
- STEP⑥ 「**需要の開拓に寄与する**」ために、広報、展示・商談会、ITの活用等の支援を行う

昨年度は事業認定が7月、補助事業採択が9月、持続化補助金の支援が年末から年明けということもあり、全体的に実績が年度の後半に集中していた。

今年度は昨年度の反省を生かし、期初に実施計画を作成し、事業者の繁忙期や閑散期を考慮した計画的な取り組みが行われている。特に上記6事業の中で、STEP④「事業計画の策定支援」については年間計画に基づき実施されている。

### (2) 来年度に向けた課題

上記STEP①～⑥において、H28年度はSTEP③までの目標がほぼ達成されており、H29年度においては、STEP④について計画的な取り組みにより目標がしっかり達成されている。

今後は、STEP⑤の計画策定後のフォローアップと、更に計画の出口であるSTEP⑥の需要の開拓への実現性のある取り組み支援の重要度が益々増してくる。

新年度における計画については、今回の外部評価委員会の結果と課題を踏まえ、毎月1回経営指導員情報共有ミーティングを開催し、この指導員会議を中心として年度当初から計画的に推進し、経営分析、事業計画、販路拡大、フォローアップや専門家派遣案件の相談、融資案件の相談など情報の共有を図り、進捗状況を確認しながら実施していくこととする。

特にフォローアップについては、過去に策定した事業所において、四半期ごとに進捗状況の把握を行い、遂行過程における課題が顕在化した場合には、これに対する解決のための支援を行う。

また事業所毎の事業所支援フォーマットを作成し、目標の達成度、売上や利益の把握を図っていく。

FAX調査については、経営指導員情報共有ミーティングにて精査を図り、改めて各会議において回答の依頼を行う他、FAXの他、パソコンやスマートフォンでも回答できるような仕組みを作るなど工夫を重ね、PDCAにより回答率を50%以上を目標に取り組んでいく。

需要の開拓については、ホームページ作成支援や会議所会報折込みサービスの活用、ハンズオンチームや郡内商工連絡協議会を活用し、販路開拓支援を行う他、富士吉田ブランド事業における商品の認定により、販売支援や展示会出展支援を行っていく。