

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	1	事業名	巡回相談の質的向上による個社支援の充実			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤(博)・船木	総轄者名	岡部亨	施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

平成28年度に実施した「経営発達支援計画に関する経済動向調査」では、管内商工業者の約6割が売上・利益減少という課題を抱えていることが示されたことから、巡回の質的向上を図ることが求められている。

2. 事業のねらい

会員事業所の経営実態や課題を的確に把握し、実効性の高い具体的な解決策をタイムリーに提案するなど巡回の質的向上を図ることによって、会員事業所の持続的発展に寄与する。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	A	H30	C	R1		R2
-----	-----	---	-----	---	----	--	----

巡回は個社支援の中核となる取組であることから、新たな巡回スタイルを構築していくことの土台ができたことは大きな成果であった。また、職員間に情報共有を図る意識が芽生えたこともチーム支援につながる土壌をつくることになったと思われる。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

これまで以上に事業者の解決提案・実行支援につながるよう支所職員による本所エリアの会員巡回、指導員と支援員による相談案件に応じたペア巡回などフレキシブルな形の巡回を推進する。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
基幹システムのカルテを活用し、会員事業者の経営実態を把握してから、チームにて提案事項を検討のうえ巡回を実施。	巡回件数に占める解決提案・実行支援の割合が目標の30%に対し32.5%で目標はクリアしている。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	解決提案・実行支援の割合					項目						項目						
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1
目標			30%			目標						目標						
実績			33%			実績						実績						
達成率			108%			達成率						達成率						
達成度			a			達成度						達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) **a**

〈評価の理由〉

会員事業所は目の前にある案件だけでなく、色々な情報を欲しており、その中でも課題解決につながる提案を求めていることが本取組を通じて明らかとなった。件数自体を増やしていくことも重要であるが、今後は提案の質的向上も図っていかなければならない。

【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) **a**

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

経営計画策定数が増えていることから推察すると解決提案が着実に実行へ移行し、各種実績へとつながっている。会員事業所の売上・利益増までは時間を要するものの、確実に成果が表れるものと思われる。

【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) **a**

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

単なる巡回で終わらぬようカルテ活用に加えて職員間の情報共有を行うことで、効率的・効果的な巡回へと昇華することができた。今後は、さらにそうした巡回の件数と質的向上を図ってきたい。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 **A**

3年目を迎え、解決提案・実行支援巡回が定着したことにより、持続化補助金をはじめとした各種実績が高水準となった。また、1つの相談案件に対し、職員で意見交換する場面が多く見受けられるようになり、巡回相談の質的向上が感じられる1年となった。しかしながら、解決提案から実行支援に移行する件数が増えることにより、対応に要する時間も増えていくことから、件数自体は今後横這いになっていくものと思われる。

3. 課題

会員事業所の日々のスケジュールは絶えず変わるものであり、急な変更や不在など空振りするケースも多く見受けられた。また、本会は来会客も多いことから、巡回が増えると事務所に控える職員が手薄となり、そちらで満足な解決提案ができないという事態も発生した。提案素材の揃う事務所の方が支援に向くケースも多くあることから、巡回相談と窓口対応のバランスを見極める必要がある。

4. 今後の対応方針(改善点)

解決提案の質的向上はもちろんのこと、巡回の仕方についてはさらに検討・改善を図っていく必要がある。現在は、エリア制にて巡回を行っているが、巡回相談と窓口対応、また情報提供と解決提案といったように分業制を設けるなど様々な取組を行いながら、由利本荘スタイルの巡回を確立していきたい。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	2	事業名	経営計画策定支援			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤(博)・船木	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

事業主にとって自社の経営状況・経営課題を的確に把握分析し経営計画を立てる意識が希薄である。

2. 事業のねらい

事業計画に則った経営活動を推進していくため、事業者ニーズ・適時性にあつた経営計画の策定支援を行う。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

経営力向上や先端設備等高度な計画策定支援が伸びている他、国の持続化補助金や県の元気づくり補助金の申請件数は過去最多となっていることから目標を大きく上回っている。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

各種補助金等の申請件数が増えていることから事業者のニーズ・適時性にあつた事業計画の策定支援を行っている。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
国・県の補助金申請や経営革新・経営力向上計画・先端設備計画の認定、金融支援、販路拡大支援、創業計画、事業承継等の計画策定を支援する。	目標を大きく上回る計画策定支援を行った。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	経営計画策定件数					項目						項目						
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1
目標			100			目標						目標						
実績			239			実績						実績						
達成率			239%			達成率						達成率						
達成度			a			達成度						達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない)	a
--	---

〈評価の理由〉

経営課題を解決していくためには、事業者ニーズ・適時性に合った経営計画策定が必須である。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)	a
--	---

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

補助金活用など目的が明確である場合は事業者のモチベーションも高い。こうした機会を着実に捉えて策定提案を行うことで、目標を上回る実績となった。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない)	a
--	---

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

巡回相談から始まり、解決提案という個社支援の中で実行される取組であることから、特段のコストは生じない。実績を鑑みると極めて効果的な取組である。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合	A
--	---

事業者はもちろんのこと、職員についても経営計画策定の重要性が着実に浸透している。現在は、明確な目的に対する短期的・中期的な計画が多いが、今後は現在の取組を昇華し、中長期を意識した計画策定を推進していく。

3. 課題

長期的な経営計画策定においては、事業者のニーズが低く、策定事案がまだまだ少ない。自然災害やウイルスなど新たな経営課題が次々と発生する中、中長期を見据えた経営計画は必須となる。

4. 今後の対応方針(改善点)

事業承継計画や事業継続力強化計画と合わせながら、中長期経営計画の策定支援を展開していく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	3	事業名	「由利本荘まるごとパック」の展示会・物産展等出展			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	阿部・田中	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

地方、特に本県については、少子高齢化が顕著であり、マーケットの縮小が大きな課題となっている。本地域においても同様な傾向があるものの、ノウハウ・経験不足から域外への販路開拓・拡大が難しい状況下にある。

2. 事業のねらい

域外への販路開拓・拡大を図る第一歩として、インターネットを活用した販売を行い、小規模事業者の域外に対する販路開拓意識の醸成を図る。また、県内で行われる展示会・商談会への出展を支援することで、首都圏への販路開拓・拡大の可能性を広げる。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	A	H30	A	R1		R2
-----	-----	---	-----	---	----	--	----

事業としてはまだまだ昇華できる要素はあるものの、参画事業者が増え、域外への販路開拓意識の高まりの醸成も感じられるようになってきている。こうした動きを定着化させるためにもさらなる取組・仕掛けが必要であることから、事業者の適時性に見合った事業を企画立案していく必要がある。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

域外への販路開拓・拡大の難しい小規模事業者に対して、地域商社機能を有した事業者が代わりとなって展示会や物産展で販売促進のできる仕組みを構築する。また、これらの事業を通じて、小規模事業者の商品がブラッシュアップされるような市場調査も併せて実施する。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
インターネットサイト:ニッポンセレクトでの販路開拓支援、県産食材マッチング商談会への出展支援に加え、補助事業で「由利本荘まるごとパック事業」を展開し、地域商社と小規模事業者のマッチングを実現した。	従来の取組をさらに手厚く実施したほか、「由利本荘まるごとパック事業」を展開したことにより、マッチング支援件数が大幅に増加した。	B

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	販路拡大マッチング商談数					項目	販売数					項目	達成度						
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2
目標				30			目標			100			目標						
実績				43			実績			72			実績						
達成率				143%			達成率			72%			達成率						
達成度				a			達成度			c			達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) **a**

〈評価の理由〉

小規模事業者は未だ地域内への意識が根強く、経営資源が脆弱なため域外への販路拡大には消極的である。そのような中、小規模事業者が域外への販路拡大に取り組んでいける機会を創出することは重要なことである。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) **b**

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

本事業により域外に地域産品の露出する機会が増えたことは間違いなく、これよりこれまでは無いマッチングが生まれている。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) **c**

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

今年度は、補助金の活用ができなかったこともあり、多くの事業費を支出した。また、域外への出展についてはかなりのマンパワーと時間をようすることから、今後は効果的かつ効率的な事業の実施方法を検討しなければならない。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 **B**

各商品を製造する小規模事業者に対して直接的な支援までには達していないが、地域商社の理解は深まり事業としての着実な深化が見られる。今後は小規模事業者への波及効果が十分考えられることから、次年度も事業を継続していきたい。

3. 課題

事業参画する地域商社も増えてきたことから着実に取組の裾野が広がっている。この流れを小規模事業者にも波及させていくためにも商談会等でのマッチング成立をいかに増やしていくかが課題となる。

4. 今後の対応方針(改善点)

販売チャネルを増やすとともに、パッケージ商品のさらなるブラッシュアップを行う。そのためにも展示会・商談会での市場調査を継続的に実施していく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	4	事業名	製造業を対象とした商談会でのマッチング支援			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤明・加藤	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

本市には電子部品や機械機器・食品加工など、多くの製造業の様々な技術が集積しているが、域内外への情報発信力が弱く、受注獲得の機会を逃している。

2. 事業のねらい

優れた技術を持った企業情報を外部に発信し、受発注促進を図るとともに発注企業との接点を増やす。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

- ・仮想工業団地DB登録数 R1年度 98件
- ・商談会、個社営業による商談数 R1年度 213件、取引成立数 10件

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

- ・仮想工業団地DBの内容精査。→動画挿入等の工夫を追加。
- ・マッチング商談会に向けた企業選定。→県南2社へ商談会受入れを打診し了承。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
・仮想工業団地DB登録促進 ・商談会、個社営業による商談機会の提供	・仮想工業団地DB登録数 R1年度 98件 ・商談会、個社営業による商談数 R1年度 213件、取引成立数 10件	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	DB登録数(累計)					項目	商談数(単年)					項目	取引成立数(単年)				
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30
目標	20	30	50	70	100	目標	10	20	20	20	20	目標	3	3	3	5	5
実績	16	55	98			実績	0	3	213			実績	0	3	10		
達成率	80%	183%	196%			達成率	0%	15%	1065%			達成率	0%	100%	333%		
達成度	b	a	a			達成度	c	b	a			達成度	c	a	a		

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

通常個社では商談できない企業とのマッチングであることから、営業力の弱い小規模事業者にとって必要性の高い事業である。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

取引成立までは時間を要したものの、こちらの想定を超える実績となった。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

コーディネートには時間を要するものの、事業費自体は低予算での実施が可能。コストパフォーマンスの高い事業である。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

これまでは中小企業に対する集団的(セミナー等)な事業が多かったが、本事業では小規模製造業者をターゲットとした個別マッチング商談会を実施し、大きな成果を残した。事業者ニーズ・満足度も高いことから、地域特性に合った必要な事業であると判断する。

3. 課題

参加企業の裾野が広がるよう様々な分野の受入企業を探していかなければならない。また、外貨を稼ぐためにも県外企業とのマッチングにも積極的に取り組んでいく必要がある。そのためにも、あらゆる方向にアンテナを張りながら情報収集する姿勢が求められる。

4. 今後の対応方針(改善点)

受入企業の選定や参加企業の募集など実施前の綿密なコーディネートが必要となるが、その分マッチング率の高い即時性のある事業である。商工会ならではの個社支援であり、今後は主要事業として継続していく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	5	事業名	補助金等の活用提案及び出展助成金事業の実施			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	加藤・豊巻	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景																		
小規模事業者は、マンパワーや資金といった経営資源に余裕がないことに加え地域外での販売手法に乏しいことから、リスクの高い地域外での販路拡大に積極的に取組めない側面がある。																		
2. 事業のねらい																		
自社商品、製品等を商談会・展示会に出展しビジネスチャンスを掴み地域外への販路拡大に対する取組みが着実に進むこと。																		
3. これまでの評価結果																		
											過年度	H29		H30		R1		R2
各種補助金にかかる活用提案 ライフサイクルチャレンジ助成金の活用																		
4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応																		
商談会・展示会の開催が補助金対象期間外に対してライフサイクルチャレンジ助成金の活用への方向転換																		
5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)																		
事業内容											実績					達成度		
各種補助金にかかる活用提案、計画書作成支援 ライフサイクルチャレンジ助成金活用提案											補助金・助成金の活用はあったものの、本事業での活用は限定的であった。					B		
6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)																		
項目	補助金活用					項目	助成金活用					項目						
年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3	
目標			5			目標			5			目標						
実績			2			実績			8			実績						
達成率			40%			達成率			160%			達成率						
達成度			c			達成度			a			達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価																
【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない)																b
〈評価の理由〉 経営基盤の脆弱な小規模事業者に対し補助金等の活用を提案しながら、県外への販路拡大を図るねらいであったが、必ずしも補助金等が活用できる環境では無いため、必要性が高いとは言いがたい実績となった。																
【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)																b
〈事業の目標は達成されているかどうか〉 物産展・展示会が補助金のタイミングと合わないなど提案が進まなかった。																
【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)削減のための取組状況 コスト削減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない)																c
〈コスト削減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉 助成金は本会独自となるため、事業者の成果が上がらなければ高コストの事業となる。																
2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合																B
県外への商談会・物産展出展支援の一助として事業化したものではあるが、補助金の活用提案とはリンクしないケースも見受けられ、一つの事業で展開するほどの必要は感じれなかった。																
3. 課題																
補助金・助成金だけでなく、総合的な支援策を提案していくことが重要である。																
4. 今後の対応方針(改善点)																
商談会・物産展出展に対する支援は今後も必要となることから、他事業に組み込みながら事業者に対する補助金の活用提案を行っていく。																

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	6	事業名	利活用ニーズを掘り起こす「ICTセミナー」の開催			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	船木・豊巻	総轄者名	岡部亨	施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

人口減少によるマーケットの縮小や人手不足等の社会情勢の変化に対応すべくICTの活用推進が叫ばれているが、特に小規模事業者にとっては具体的なツールや活用メリットが想起しづらく、普及が進んでいないのが現状である。

2. 事業のねらい

ICT導入・活用提案により事業者の生産性向上や業務効率化、売上拡大を図る。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
経営計画策定セミナーをはじめ、当会主催セミナーの中でICT活用推進や施策・補助金の普及を図った。	・セミナー開催回数 5回 ・受講者数 83名	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	セミナー開催回数					項目	受講者数					項目							
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2
目標			2	2	2	目標			20	30	40	目標							
実績			5			実績			83			実績							
達成率			250%			達成率			415%			達成率							
達成度			a			達成度			a			達成度							

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

全国でも少子高齢化が顕著かつICT活用が進んでいない秋田県において、更なる普及拡大は急務と言える。また、今年度のキャッシュレス・消費者還元事業の実施や、来年度からの青申控除額の改正等、事業者ニーズも高まっていくと想定される。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

関連する施策のセミナーと併せて積極的にICTの紹介を行い、開催回数、受講者数ともに目標を上回った。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) b

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

セミナー開催にあたり専門家(ICT相談員や県担当職員)を招聘する、ICT体験フェアへの参加呼びかけを行う等の連携を図り、効用の増加を図った。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 B

消費増税やキャッシュレス・消費者還元事業等の特殊事情があり複雑ではあったものの、ICT活用と絡めたセミナーを開催し、事業者の理解に繋げることができた。

3. 課題

・具体的なツールに関してはセミナーの中でも実例や有効性を紹介しづらく、「事業者にとって身近な課題がICTツールによって解決され得る」というイメージが湧きづらいと考えられる。
・レジ補助金等や元気づくり補助金があったためもあるが、ICT活用推進事業の申請支援まで結びついた案件は4件に留まった。

4. 今後の対応方針(改善点)

今後活用事例を蓄積しセミナー内や会報で共有していくことで、更なる普及拡大を図る。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	7	事業名	インターネットを活用した販路拡大支援			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	田中・阿部	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

地方、特に本県については、少子高齢化が顕著であり、マーケットの縮小が大きな課題となっている。本地域においても同様な傾向があるものの、ノウハウ・経験不足から域外への販路開拓・拡大が難しい状況下にある。

2. 事業のねらい

インターネット販売サイト「ニッポンセレクト.com」を活用して域外に販路開拓・拡大を図る。そのほか、域内事業者の販売チャネル増加に係る支援を行い、利益創出につなげる。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
「ニッポンセレクト.com」のPRと事業者の掘り起こしから、販路開拓・拡大に取り組む事業者へ継続的な支援を行った。	・「ニッポンセレクト.com」販売額(4~2月分) 181個 1,107,462円 ・「ニッポンセレクト.com」新規登録事業者 2件(あぐりいん(株)、大友商店)	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	「ニッポンセレクト.com」販売額(万円)					項目	支援事業件数					項目							
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2
目標				100			目標			22			目標						
実績				110			実績			22			実績						
達成率				110%			達成率			100%			達成率						
達成度				a			達成度			a			達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない)	a
--	---

〈評価の理由〉

インターネットを活用し、域外への新たな販路開拓が図られている。今後、マーケット縮小による売上減少は避けられないため、引き続き販路開拓支援を行っていく。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)	a
--	---

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

「ニッポンセレクト.com」は新規募集が不定期であるため、タイミングによっては登録に時間を要しており、商品のバリエーションが増えず販売額が停滞気味である。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない)	a
--	---

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

コストパフォーマンスに問題はない。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合	A
--	---

売上が伸びることで、インターネット販売の有効性を実感する事業者が増えている。その一方で売れない商品も一定数存在し、二極化が進んでいる。システム上、商品入替や追加、新規参入が難しいことから、停滞する事業者に対しての支援が今後重要となる。

3. 課題

- ・事業者の掘り起こし
- ・自社ホームページ等を活用した販路開拓支援
- ・域内外のインターネット販売業者(地域商社)との連携

4. 今後の対応方針(改善点)

ニッポンセレクトを含めた新たな販売チャネルを増加させ、域外への販路開拓支援を行う。また、地域商社との連携を図りながら効率的にインターネット販売へ参入できるスキームを構築する。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	8	事業名	ICTを活用した情報発信事業への参画提案			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	阿部・船木	総経理者名		施策コード	1	施策名	課題解決のための個社支援強化による販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景								
人口減少によるマーケットの縮小や人手不足といった事業者の経営環境の変化に対し、ICT活用による経営力向上が推進されているが、県内の普及はまだ途上にある。								
2. 事業のねらい								
ICT活用により業務の効率化、生産性の向上、域外販路の開拓を行い、売上と収益の増加を図る。								
3. これまでの評価結果	過年度	H29		H30		R1		R2
4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応								

5. 事業内容と実績	達成度: a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)	
事業内容	実績	達成度
・観光誘客を目的としたインフラ活用セミナー内でSNS等を活用した情報発信技術を取得 ・仮想工業団地への登録による情報発信	・セミナーを受講した8社がFaceBookやInstagramで情報発信を行った他、仮想工業団地へ43社が新規登録を行った。	A

6. 評価指標と実績	達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)		
項目	参画事業者数	項目	項目
年度	H29 H30 R1 R2 R3	年度	H29 H30 R1 R2 R3
目標	12	目標	
実績	51	実績	
達成率	425%	達成率	
達成度	a	達成度	

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価	
【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない)	a
〈評価の理由〉 県は令和元年度を「DI元年」と定め、更なるICT活用の推進を図っている。当市においても、活用の有効性は認識しつつも具体的な手法が分からないため利用できていない事業者は多く、今後行政をはじめ関係機関と連携しながら活用推進を行っていく必要がある。	
【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)	a
〈事業の目標は達成されているかどうか〉 今年度は主にセミナー等を通じた技術の習得について重点を置いたが、今後は情報発信参画を促す事業の実施や連携について検討する。	
【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない)	c
〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉 セミナーや他事業と連動実施したためコスト縮減は未実施。	
2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合	B
有効性と効率性に関して改善が必要。今後Goopeの推進や県、県連事業等との連携も考えられるため、情報を収集しながら実施していく。	
3. 課題	
具体的なツールに関してはセミナーの中でも実例や有効性を紹介しづらく、「事業者にとって身近な課題がICTツールによって解決され得る」というイメージが湧きづらいと考えられる。	
4. 今後の対応方針(改善点)	
・今後活用事例を蓄積しセミナー内や会報で共有していくことで、更なる普及拡大を図る。 ・情報発信参画を促す事業の実施や連携について検討する。	

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	9	事業名	「事業承継診断票」による現状把握とニーズの掘り起こし			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	荒川・須田	総轄者名	岡部亨	施策コード	2	施策名	創業しやすい環境整備と事業承継の推進		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

事業者の減少が地域経済に深刻な影響を及ぼしていることから、事業承継支援による事業の維持が本地域の課題となっている。

2. 事業のねらい

後継者不足など存続の危機にある事業者に対して適切な事業承継支援を実施して、地域内事業者の維持を図る。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度: a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
事業承継計画書を策定する前段として、事業所にとってハードルの低い「事業承継診断票」を作成し、事業承継に対するニーズを掘り起こす。	指導員一人当たりの目標に対し達成率が100%であった。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	事業承継診断票の作成による現状分析等					項目						項目					
年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3
目標			48			目標						目標					
実績			48			実績						実績					
達成率			100%			達成率						達成率					
達成度			a			達成度						達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

事業承継は喫緊の課題であるものの、事業承継計画書の策定にはハードルが高いと感じる事業者もいる。事業承継診断票の作成を契機に事業承継に対しての隠れたニーズの掘り起こしに繋がる。

【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

事業承継計画書の策定に比べると、事業承継診断は事業者にとってハードルの低い取り組みだが、まだ事業者の意識が低いうえにデリケートな内容となることから診断先の選定に苦慮した。

【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)削減のための取組状況 コスト削減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト削減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

通常の巡回相談の中で展開する取組であることから、コスト等への懸念は無く、事業承継診断自体も簡単な聞き取りで実施できる。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

事業承継診断票の作成により、事業者が事業承継への問題意識を持つきっかけとなるよう、目標達成も大事ではあるが事業者にとって適時性を見極めた支援を展開していきたい。

3. 課題

まだ事業承継への問題意識の少ない事業者もいることから、事業承継計画書の策定には繋がらなくとも事業承継診断による現状の把握とニーズの掘り起こしを進める必要がある。

4. 今後の対応方針(改善点)

事業承継候補者である青年部加入事業者をターゲットとして事業承継診断実施先の増加を図る。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	10	事業名	「事業承継計画書」の策定支援			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	荒川・須田	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	2	施策名	創業しやすい環境整備と事業承継の推進		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

人口減少を要因とする小規模事業者数の減少、高齢化・後継者不在による廃業を余儀なくされる状況下で、自営業者が事業存続の大きな課題に直面している。

2. 事業のねらい

巡回による事業者の実態把握を積み重ね、事業主と対話を重ねながら承継に取り組みきっかけを醸成し、承継が現実のものとなるよう取り組みを行う。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	C	H30	A	R1		R2
-----	-----	---	-----	---	----	--	----

承継に対する認識が漠然としている事業者も多い事から、計画策定の場面では時期やタイミングまで至らない事業者も少なくなかった。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

まずは、事業者と今後の経営について対話を重ね、そのなかで計画書・診断書の項目も取り入れて、策定していく支援に取り組む。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
日々の巡回支援の中で、承継のタイミングを想定しながら、優先度の高い事業所の選定を行い、事業承継計画に関する支援を実施した。	経営指導員一名当たり、目標の達成率は133%であった。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	事業承継計画策定件数					項目						項目						
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1
目標	24	24	24			目標						目標						
実績	15	29	32			実績						実績						
達成率	63%	121%	133%			達成率						達成率						
達成度	c	a	a			達成度						達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) **a**

〈評価の理由〉

事業主には承継に対する時期等敢えて定めない人も多い。地域社会の存続のためにも、事業の継続を真剣に捉えて頂く必要性があり、その事を対話の中で説明を重ねた。

【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) **a**

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

事業承継計画書、事業承継診断票の取り組みの重要性を、重ねて説明をした。

【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) **a**

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

遂行にあたってのコスト縮減の懸念は無く、事業主と対面する必要性から、時間と労力の必要な取り組み内容となっている。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 **A**

事業承継に付随する税務・取引先への周知・販路拡大などの支援については基盤を固めている。一方で、事業主と承継者、家族、従業員など事業運営の主体者間の計画策定は、進捗度合いが低い現状といえる。客観的に承継時期を見据えたプラン提示も、考慮しなければならない時期が目前に迫っている。

3. 課題

事業承継計画書のフォーマットの再検討が必要。事業者によっては、分析シート・診断票で理解に結びつく場合もあり、より活用し易い様式が必要と考慮される。

4. 今後の対応方針(改善点)

承継パターンは大まかな場面は共通分類されるが、場合によっては繊細な配慮が求められる。従って、何を根拠として事業承継のカウントとするのか、改めて検討が必要と考える。国(県知事認定)の特例承継計画がある事から、活用可能なフォーマットは積極的に活用していきたい。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

Table with 10 columns: 事業コード, 11, 事業名, ニーズに応じた様々なタイプの「創業塾」の開催, 戦略コード, 1, 戦略名, 育て・挑戦を支える商工会, 商工会名, 由利本荘市, 担当者名, 松尾・田中, 総轄者名, 佐藤大輔, 施策コード, 2, 施策名, 創業しやすい環境整備と事業承継の推進

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

事業者の減少が地域経済に深刻な影響を及ぼしていることから、経営改善、事業承継支援による事業者の維持と同時に、創業による事業者の増加が本地域の課題となっている。

2. 事業のねらい

テーマを絞り込んだ創業塾を開催することによって、より具体的な創業計画の策定を支援し、受講生の着実なスキルアップと創業の実現に寄与する。

3. これまでの評価結果

Table with 8 columns: 過年度, H29, A, H30, A, R1, R2

創業塾の必要性は疑いの余地が無いものの、テーマ別にすることによって門戸を狭めてしまうという側面があり、知識詰め込み型の座学が中心となる傾向となっていたため、創業に関する様々なトピックスを詰め込んだ内容のカリキュラムとすることで、創業機運を高め、また、ニーズに合った創業塾を展開することができた。ただ、成果に対するコストや座学に対する受講生・職員の拘束時間については妥当性を検討する余地がある。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

創業予定者のレベルに合わせた個別相談を塾のアフターフォローとして行うことを前提に、カリキュラムを凝縮した上で、座学時間を削減する。受講者の時間的負担を軽減すると共に、起業家同士のネットワークを構築する内容をカリキュラム内に取り入れることで、参加しやすい環境の整備、創業に対しての意欲向上を図る創業塾を展開する。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

Table with 3 columns: 事業内容, 実績, 達成度. Content: 幅広い業種に対応可能な創業の基礎知識を凝縮したカリキュラムに加え、起業家や創業予定者のネットワークを構築する内容を取り入れた創業塾を開催する。 創業塾3回の内、2回はネットワーク構築内容を盛り込んだカリキュラムとした結果、42名が参加し、創業に関する知識習得だけでなく、同志の交流・人脈形成に繋がった。創業塾後は講師と連携しながらアフターフォローとして個別相談を行い創業支援を継続、18名の創業者輩出に繋がった。 A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

Table with 17 columns: 項目, 創業塾開催, 項目, 受講者数, 項目. Rows: 年度, 目標, 実績, 達成率, 達成度. Data: H29, H30, R1, R2, R3, 2, 3, 150%, a; H29, H30, R1, R2, R3, 20, 42, 210%, a

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

Table with 2 columns: 【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

定年後の起業や女性のプチ起業といった創業を考える方の立場、方法、年齢等による支援ニーズの多様化に対応するため、創業塾では基礎知識の座学を凝縮させ、時間的負担を軽減すると共に、個々の希望業種や知識レベルに合わせたアフターフォローを行う形とした。また、知識詰め込みスタイルだけではなく起業家や創業予定者のネットワーク構築カリキュラムを盛り込むことで、人脈形成や意欲向上といった経営学以外の要素を学べる内容とした。創業塾参加へのハードルを下げつつ、個別ニーズに合わせた柔軟な対応が行える支援体制を確立できた。

Table with 2 columns: 【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

開催回数及び参加者数どちらも目標値を達成した。個別相談といったアフターフォローを前提に、創業塾開催時間を短くしたことで参加へのハードルを下げることに繋がりと、受講生も増加したと考えられる。今後も参加しやすい環境を作り出していくと共に、参加後のフォローをチーム支援で行い、創業者輩出率を更に高めていきたい。

Table with 2 columns: 【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

1回当たりのカリキュラムを凝縮し開催時間と短縮したことで、講師謝金・会場費を大幅に減らし、職員の休日出勤日も減少に繋がっている。コスト縮減しながらも、目標値及び前年以上に受講生が増加していることから、効果は高いと言える。創業者輩出といった更なる成果創出を図りながらコスト縮減を継続して取り組んでいく。

Table with 2 columns: 2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

受講生の時間的負担を軽減し、参加しやすい環境を整備することで参加者目標値を達成できており、また、コスト面や職員の休日出勤対応減少にも繋がっていることから、事業の実施だけでなく、効率化を図りながら実行できたと言える。創業塾後も、受講生の希望業種や準備段階に合わせた個別対応(アフターフォロー)を創業塾講師と連携しながら行っており、受講生ニーズに合わせた支援を実施していると評価できる。

3. 課題

回毎の受講生が増えることによって、創業に関する知識量や準備段階、年齢層にも幅が出てきてしまっている。一般的な創業準備内容だけでなく、カリキュラムに業種や対象者といった具体性を持たせた創業塾を開催することで、創業を考えている方にとっての参加ハードルが下がる可能性が出てきている。また、創業者支援を行う職員に偏りが出ているため改善が必要。

4. 今後の対応方針(改善点)

開催時期についての検討が必要だが、カテゴリ(セカンドキャリア創業)や対象者(女性、シニア)を絞ったミニ創業塾開催で時代のニーズに沿った支援策を展開する。また、創業塾後のアフターフォローを充実させるためにも関連機関との連携や指導員のペア対応といったチーム支援体制を構築していく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	12	事業名	創業予定者同士の連携を醸成する「ネットワークセミナー」の開催			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	松尾・佐藤(明)	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	2	施策名	創業しやすい環境整備と事業承継の推進		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

過去に実施していた創業支援策では、経営知識の習得を目的とした座学形式のセミナーや個人個人に対する相談対応が主であり、「講師と受講者」もしくは「経営指導員と創業予定者」という一対一の関係性で成り立つものが殆どであったため、創業予定者や起業家の孤独を解消し、創業を手助けする環境を構築する必要性があった。

2. 事業のねらい

創業予定者同士や起業間もない事業主との繋がりが形成されることで、『新たなビジネスアイデアの発掘』『協力体制の構築』『不安や悩みの共有・解消』といった効果を生み、モチベーション向上と創業具現化への後押しをする。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	H30	H31	R2
-----	-----	-----	-----	----

当初の目的である起業家や創業予定者同士の繋がり構築を支援出来ただけでなく、今まで不十分であった創業塾受講者へのアフターフォローとしての調査(創業具現化に向けた現況の確認)を行え、意向・進捗状況を把握した上でニーズに合わせたセミナーや融資、補助金などの情報提供に繋がっている。実際にセミナー参加者同士でイベント企画に繋がったという例もあり、継続的に実施することでネットワークの拡大と経営資源面における相互扶助に繋がる。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
商工会支援を受け市内に創業した経営者による創業体験談セミナーと起業家及び創業予定者同志の繋がりを構築するためのネットワークづくり交流会を開催した。	創業塾内のカリキュラムにネットワークづくりを盛り込み、開催したことで、参加者の時間的負担の軽減に繋がっただけでなく、地域性に富んだタイムリーな情報を知れたと好評を得た。参加者の人脈形成支援が結果として18名の創業者輩出を後押しした。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	セミナー及び交流会実施回数					項目	創業者数					項目							
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2
目標				2		目標				10		目標							
実績				2		実績				18		実績							
達成率				100%		達成率				180%		達成率							
達成度				a		達成度				a		達成度							

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

創業予定者にとっては経営におけるリスクや不確実性が高く、また、事業開始の際に必要な社会的信頼も不足している。「起業家ネットワークセミナー」は、この信頼不足による顧客開拓や経営資源の調達面での不利を創業予定者同士の繋がりで補完するための取り組みであり、より身近な、地域性に特化した情報に触れる機会が新たなイノベーション(アイデア)創出に繋がる可能性も大きいと言える。

【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

しっかりと時間を掛け綿密な計画を立案したことにより、予定を上回る実績を上げることができた。また、成果として目標値150%以上の創業者を輩出できたことから有効性の高い事業であったと言える。

【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

講師謝金や会場費など、通常の創業塾程度の経費が発生するが、創業塾内カリキュラムとすることで、広告宣伝や講師旅費、そして職員負担(人件費)の面で経費を最小限に抑えることが出来ている。事業成果を下げずにコスト縮減を実施している点は効果が高いと言える。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

当初の目的である起業家や創業予定者同士の繋がりを構築を支援出来ただけでなく、今まで不十分であった創業塾受講者へのアフターフォローとしての調査(創業具現化に向けた現況の確認)を行え、意向・進捗状況を把握した上でニーズに合わせたセミナーや融資、補助金などの情報提供に繋がっている。実際にセミナー参加者同士でイベント企画に繋がったという例もあり、継続的に実施することでネットワークの拡大と経営資源面における相互扶助に繋がる。

3. 課題

創業体験談セミナーの講師が飲食店経営者に偏ってしまうという課題が残った。ネットワークづくり交流会の会場の関係上、適任ではあるものの他業種の経営者を起用するなどの工夫が求められる。

4. 今後の対応方針(改善点)

創業体験談セミナーに限っては飲食店オーナーに偏っており、幅広い業種の体験談(成功例)が必要である。講師選定の見直しを進めると共に、一方的な講義ではなくパネルディスカッションといった形式を盛り込み、受講者ニーズをくみ取った内容で展開していく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	13	事業名	記帳機械化指導の財務会計型への変革			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐林・佐々木・伊藤	総轄者名	岡部亨	施策コード	3	施策名	記帳機械化指導の財務会計型への変革		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

従来の月次処理優先の支援から、経営分析等により経営改善計画を策定した上で経営支援を行う。

2. 事業のねらい

従来の月次処理優先の支援から、的確な月次処理による定期的な経営分析に基づく経営改善計画の作成を推進し、会員が将来に向けて持続的に発展するための支援を目指す。また、税務支援における商工会の支援体制を見直し、税務支援体制の充実を図る。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
的確な月次処理を着実に経営改善につなげていくため、診断レポートを提供するなど財務会計活用型の記帳継続指導を展開する。	決算・申告に向けた月次処理だけではなく、診断レポートを提供し、事業所へ説明をすることで今までとは違った記帳継続指導を行っている。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	診断レポート提供					項目						項目						
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1
目標			130			目標						目標						
実績			138			実績						実績						
達成率			106%			達成率						達成率						
達成度			a			達成度						達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

記帳継続指導は決算・申告に向けた作業的な対応だけではなく、事業者の経営改善や持続発展のためのものであるため、重要な取り組みである。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

診断レポートを提供し、事業者に説明する取り組みが目標件数を上回った。今後も、全記帳継続指導先へ行えるように件数を増やしていく。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

診断レポートによる経営分析により、事業所が自社の経営状態を今以上に把握し、税務支援における商工会からの支援体制を見直し、事業所による自計入力へ移り変わっていくことによりコスト削減にも成果があらわれてくると思われる。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

処理優先の支援から財務会計活用の記帳指導への脱却が確実に図られている。事業者においても実際に診断レポートを受け取ることで、これまでとは違う意識が芽生える事例も多く生まれている。診断レポートのクオリティを上げる努力は必要であるが、大きな一歩を踏み出したことは評価に値する。

3. 課題

スキルや経験の違いにより診断レポートのクオリティに差が生じている。財務分析をしっかりと理解し、事業者にとって有益になるデータをしっかりと示せるようにならなければならない。そのためにも悪い意味での慣れが懸念される。

4. 今後の対応方針(改善点)

これまで以上にOJTやメンター制度を充実させていく。また、支援員会議時に事例発表を行うなど、職員のスキルアップに努めていく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

Table with 10 columns: 事業コード, 14, 事業名, 「消費増税・軽減税率導入対策セミナー」の開催, 戦略コード, 1, 戦略名, 育て・挑戦を支える商工会, 商工会名, 由利本荘市, 担当者名, 豊巻・船木, 総轄者名, 佐藤大輔, 施策コード, 3, 施策名, 記帳機械化指導の財務会計型への変革

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

平成31年4月から始まった働き方改革、10月からの消費増税・軽減税率導入など社会経済情勢が刻々と変化し、その対応には相当の労力を要することが必至な状況にある。同一事業の共同実施や連携など、商工会間の広域連携強化についても模索しながら、商工会の限られた経営資源を最大限に活用し、各種セミナーを効率的・効果的に実施する必要がある。

2. 事業のねらい

消費増税・軽減税率へ適切に対応していくため、日々の記帳や機器の導入支援と併せて、キャッシュレス対策、適切な価格転嫁といった幅広い内容を網羅したセミナーをタイムリーに開催する。

3. これまでの評価結果

Table with 6 columns: 過年度, H29, H30, R1, R2

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

Table with 3 columns: 事業内容, 実績, 達成度. Content includes details about the seminar and a grade of 'A'.

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

Table with 18 columns: 項目, 「消費増税・軽減税率導入対策セミナー」の開催, 項目, セミナー受講者数, 項目, 達成度. Includes a data table for the number of attendees.

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

2019年10月より、消費税率が10%に引き上げられ、新たに軽減税率制度も導入された。制度の変更に伴う業務やその対応のため、準備に追われる企業・事業主の実情を鑑み、消費税増税のために必要な準備・対応、さらに軽減税率制度の影響まで、詳しい解説を幾度にも渡り提供する必要があった。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

近隣商工会や関係機関との情報交換を重ね、業種別の支援ニーズを探った。また、連携して課題解決に取り組むことで、限られた時間や人員の中にあっても業務負担の軽減を図りながら事業者のニーズに沿ったセミナーを数多く開催することができた。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

事業連携で役割分担を明確にすることにより、事務負担を含め大幅なコスト削減につながった。また、ICTの要素をセミナーに盛り込むことで、より効果的な事業実施となった。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

商工会の限られた経営資源を有効に活用するためにも、共通の事業者ニーズ(消費税対策等)に対して近隣の商工会と連携出来たことは非常に有効であった。なお、画一的な事業連携のほか、共通する地域課題の研究や業務連携など、さらなる事業連携の可能性を探り、商工会のスケールメリットを生かした活動を展開していく足掛かりができた。

3. 課題

軽減税率制度導入に関し講演いただいたセミナーでは、受講対象業種を絞らずに開催したことから、一部の業種だけに該当する事項に質疑応答が終始してしまうなど、全ての出席者に配慮した講義内容にすることが難しかった。その回を除けば、目的、テーマ、講師、開催時期等は適当であったと思う。事業者のニーズをきちんと把握するとともに、既存の事業のやり方について見直しを図り、更なる連携の可能性についても検討する余地があると思う。

4. 今後の対応方針(改善点)

近隣の商工会と協議し、各地域が抱える課題等について共通して対応できないか情報交換と協議を重ね、共通する課題については積極的に連携していきたい。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	15	事業名	女性活躍・ワークライフバランスに係る情報提供及び解決提案	戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	豊巻・田中	総轄者名		施策コード	4	施策名	関係機関との連携強化による課題解決力の向上

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

少子高齢化に伴う労働者不足及び産業構造の変化から女性の活躍が求められるようになり、2015年に「女性活躍推進法」が成立され、仕事と育児を両立できる環境整備が急務となっている。

2. 事業のねらい

次世代育成支援対策推進法に基づく行動計画策定指針及び女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づく事業主行動計画策定指針を踏まえ、令和元年度から令和3年度末までを対象期間として、管内事業所における女性職員の活躍とワークライフバランス推進のための取組計画策定を促す。

3. これまでの評価結果	過年度	H29		H30		R1		R2	
--------------	-----	-----	--	-----	--	----	--	----	--

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
・女性従業員の健康を重視する健康経営を推進するため、県連連合会の推進員と連携を図りながら、行動計画の策定を支援する。・若年女性の市内定着率向上を図るため、地元で働く女性同士のネットワークづくりに向けたセミナーを開催し、異業種間の女性社員等による情報交換や交流の場を提供する。	・女性活躍／両立支援アドバイザー専門家派遣 6件 (けやき、山勇建設工業㈱2件、伊藤建友㈱、志村建設㈱、(有)ライフサービス)	C

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	女性活躍／両立支援アドバイザー 派遣					項目	働き方改革と労務管理をテーマにしたセミナーの開催					項目					
年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3
目標			12	12	12	目標			2	2	2	目標					
実績			6			実績			1			実績					
達成率			50%			達成率			50%			達成率					
達成度			C			達成度			C			達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない)	a
--	---

〈評価の理由〉

企業が女性の積極的な採用や就業継続、管理職への登用など女性社員が活躍できる職場づくりに取り組むことは、女性自身だけでなくすべての社員にとって働きやすく、また企業価値を高める好循環を生み出す。優秀な人材の確保・定着や業務の効率化、生産性向上が課題になっている事業者に好影響をもたらす取り組みを発信できた。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)	c
--	---

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

様々な機会を捉えて周知を行っているものの、施策とニーズを合致させることが難しく、目標達成には至らなかった。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない)	a
--	---

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

県連相談員との連携により効率的な周知活動を展開できた。セミナーについても関係機関と連携を図って開催できていることから、コスト面での負担は大きくない。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合	B
--	---

これからの企業経営において重要な取組となる施策ではあるが、現状では他の経営課題に対する意識が強く、女性活躍・ワークライフバランスについてのプライオリティは低い。このような現状において、本事業をどのように推進していくか深く検討していく必要がある。

3. 課題

努力義務となっている企業へどのようにアプローチしていくかが大きな課題。経営課題の中でも優先順位が低いことから、他事業と合わせながら周知・啓発を行い、補助金や専門家派遣といったことも提案しながら、興味を持たせる努力が求められる。

4. 今後の対応方針(改善点)

補助金活用セミナーやICT講習会といった事業に組み込むなど、重要性や施策の理解を深めさせる工夫を行っていく。また、これまで以上の情報交換を県連相談員と行っていくとともに、帯同巡回を実施するなど効率的・効果的な働き掛けを展開していく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	16	事業名	雇用創出事業への協力・参画			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	松尾・船木	総轄者名		施策コード	4	施策名	関係機関との連携強化による課題解決力の向上		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

平成29年8月以降、由利本荘市の雇用失業情勢は常用有効求人倍率1倍を超える売り手市場となっており、介護・福祉、建設土木、警備分野を中心に多くの企業にとって人材確保が難しい状況が続いている。

2. 事業のねらい

地域の維持発展に繋がる若者の地元定着を図るため、関係機関との連携で市内企業の概要や取り組みといった魅力を発信し、求職者の地元就職促進と企業の人材確保を支援していく。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
行政が主催の雇用創出事業の運営協力を行うとともに、企業PR動画制作事業を実施する。	合同就職説明会や中学生との企業ふれあい事業などへ積極的な参画を行ったほか、企業PR動画制作に加え就職ガイドブック製作も行った。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	各種事業への協力・参画					項目	独自事業の実施					項目							
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2
目標			2			目標			1			目標							
実績			7			実績			5			実績							
達成率			350%			達成率			500%			達成率							
達成度			a			達成度			a			達成度							

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

「働き方改革」をきっかけに時間外労働の上限規制、年次有給休暇の確実な取得をはじめとした魅力ある職場づくりに取り組んでいる企業がある一方で、若者を中心とした働き手の市外県外流出が増加傾向であるため、地元企業の魅力周知活動に注力することで市内の労働人口増加を図る必要がある。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

行政が開催する事業への積極的な参画、企業ニーズに合わせたタイムリーな事業実施により、目標を上回る実績を残した。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

合同就職説明会など企業と求職者をマッチングする取組は行政が十分に行っていることから、これらに積極的に参画することで本会の事業費は抑えられる。本会事業は、それなりのコストが発生するものの、企業PRによる副次的な効果も得られることから、費用対効果は高いものとなる。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

中小規模の企業にとっては魅力ある職場環境や取り組みを実施しても、休職者へ伝える方法が限られており、認知してもらえていないケースが殆どである。行政含む関係機関と協力して、地元企業の情報発信力不足を補うことで地元就職への後押しを実施できている。

3. 課題

1事業による雇用創出という観点だけでは真の成果が図りづらい。雇用創出事業の必要性は確実であるが、1つ1つの取り組みに対する効果分析が難しいため、企業情報発信を中心としたコストの妥当性を検証する必要がある。

4. 今後の対応方針(改善点)

慢性的な人手不足、技術・専門職の高齢化、職場離職率など新卒採用だけでは限界もあることから、絶えず効果的な事業を検討していきながら、タイムリーに事業を実施していく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	17	事業名	インフラツーリズムによる誘客事業の検討			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤(博)・阿部	総轄者名	岡部亨	施策コード	4	施策名	関係機関との連携強化による課題解決力の向上		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

由利本荘市では鳥海山を核とした「滞在型観光」を目指しており、鳥海ダム建設事業や再生エネルギー事業などをきっかけとして「観光振興」や「地域振興」に大きな効果を期待している。

2. 事業のねらい

鳥海ダムや再生可能エネルギーなどによる経済効果を事業者へ反映させるため、関係機関と連携しながら独自の事業を企画立案する。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度: a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
・関係団体との検討 ・誘客事業の企画立案	・関係団体との検討: 7回 ・誘客事業の企画立案: 1事業	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	関係団体との検討					項目	誘客事業の企画立案・実施					項目					
年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3
目標			4			目標			1			目標					
実績			7			実績			1			実績					
達成率			175%			達成率			100%			達成率					
達成度			a			達成度			a			達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) **a**

〈評価の理由〉

鳥海ダムや再生可能エネルギーについては、地域へもたらす経済効果が非常に大きく、疲弊する地域経済を盛り上げていくためには必要な事業である。

【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) **a**

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

関係機関との連携を図りながら徹底した情報収集を行い、ハード面の建設に先駆けソフト面の充実を目的とする事業も実施した。

【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) **a**

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

補助金を活用したり、他事業と結び付けながら予算執行したりしたことによって、コストパフォーマンスの高い取組となった。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 **A**

あらゆる事業者に恩恵のあるハード事業であるが、地域に金の落ちる仕組みを作らなければ、大手にビジネスチャンスを奪われる可能性もある。そうした意味においても、建設に先駆け商工会の体制を整えることができたことは大きな一歩につながる。

3. 課題

行政や関係機関はもちろんのこと、今後は大手ゼネコンとの折衝や営業活動、金の落ちる仕組みづくりなどの課題に取り組むこととなる。

4. 今後の対応方針(改善点)

これまで以上に徹底した情報収集を行うとともに、事業参画者が主体的に動きながらビジネスチャンスを獲得していく仕組みづくりを行っていく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	18	事業名	「成長プラン」の作成及び育成面談の実施			戦略コード	2	戦略名	プロ集団の商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	岡部・佐藤(大)	総轄者名		施策コード	5	施策名	情報共有化による支援スキルの向上とチーム支援体制の整備		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

ベテラン職員の退職に伴い組織としての新陳代謝が進み、支援スキルの格差という新たな課題に直面している。

2. 事業のねらい

支援スキルを高めるためには日常的な研鑽だけでは無く、数年先の理想像を目指して成長していく姿が必要となることから、「成長プラン」を作成するとともに、その内容を中心とした面談を実施する。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度: a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
「成長プラン」の作成(ブラッシュアップを含む)を行うとともに、育成面談を実施した。	全職員と年2回の育成面談を実施するとともに、その際に「成長プラン」の進捗状況に触れるなど多角的な人材育成を行った、	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	「成長プラン」の作成及び人事評価の実施					項目						項目					
年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3
目標			23			目標						目標					
実績			23			実績						実績					
達成率			100%			達成率						達成率					
達成度			a			達成度						達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

<評価の理由>

支援スキルの向上にとどまらず数年後を見据えた人材育成の視点は非常に重要なことである。

【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

<事業の目標は達成されているかどうか>

全職員との育成面談を実施し、個々に応じた育成プランを組み立てることができた。本人だけでなく育成する側にとっても有益な取組である。

【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) b

<コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由>

特に面談する側にとって多くの時間を要するが、仕事の仕方に直結する取組でもあることから、コストパフォーマンスは悪くない。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 B

一部の職員には理解の低い者がいるものの、多くの職員は概ね趣旨を理解し、前向きに取り組んでいる。育成面談のために時間を割いてやること自体に意義もあることから、引き続き続けていくべき取組である。

3. 課題

理解の低い者、自分の考えを上手く表現できない者などに対する効果的な面談を検討する。

4. 今後の対応方針(改善点)

職員の状態に応じて負担のならない程度に面談回数を増やすなど、職員に合わせ柔軟に対応する。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	19	事業名	チーム支援の充実			戦略コード	2	戦略名	プロ集団の商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤(大)・岡部	総轄者名	吉田光浩	施策コード	5	施策名	情報共有化による支援スキルの向上とチーム支援体制の整備		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

高度化・多様化する経営課題を解決していくため、職員が様々なスキルを持ち寄り対応していくこと = チーム支援が求められている。

2. 事業のねらい

複数の職員からなる「チーム支援体制」を構築、副事務局長及びセンター長をリーダーとして企業の求める十分な伴走型支援を展開する。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	A	H30	A	R1		R2
-----	-----	---	-----	---	----	--	----

個社支援・各種事業にて成果を上げており、職員数の多い本会にとって必要な取組にまで昇華している。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

職員のスキルや業務遂行状況を見極めながら、より良いメンバーを先行し、チーム支援を実施していく。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
副事務局長及びセンター長が案件に応じてチーム支援を発動し、質の高い伴走型支援を展開する。	ものづくり補助金、経営力向上計画、先端設備導入計画、持続化補助金において、数多くの採択や認定に結び付けた。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	課題解決型チーム支援件数					項目						項目					
	H29	H30	R1	R2	R3		H29	H30	R1	R2	R3		H29	H30	R1	R2	R3
年度	10	20	6			年度						年度					
目標	23	74	19			目標						目標					
実績	230%	370%	317%			実績						実績					
達成率	a	a	a			達成率						達成率					
達成度						達成度						達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

国の生産性向上に対する各種施策や県の事業継続力強化計画など新たな支援メニューが増えていることから、チーム支援の必要性・重要性も高まっていく。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

支援の継続性やノウハウの伝播などの観点からもチーム支援は非常に有効な取組である。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

相当程度の時間を要する案件であったも、チーム支援で対応することにより、迅速かつ的確に支援を講じることができることから、チーム支援は効率性の観点からも非常に優れている。また、実践的OJTの役割も担っていることから、コストパフォーマンスが高い。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

個社支援・各種事業にて成果を上げているが、その土台にはチーム支援があることから、この必要性・有効性には疑いの余地はない。

3. 課題

チーム支援を発動する前の案件の掘り起こし(取組過程)や実行に移る前の解決提案の段階で職員のスキルに差がある。

4. 今後の対応方針(改善点)

日々の巡回からチーム支援を展開し、案件の掘り起こし方や提案の仕方などを教えていくなど、チーム支援の幅を広げていく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	20	事業名	アクションプログラムに基づいた組織体制・運営の検討			戦略コード	3	戦略名	事業者が主役の商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	岡部・佐藤(大)	総轄者名	吉田光浩	施策コード	6	施策名	役職員が一体となった組織の運営		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

事業者の経営発達、持続的発展に必要な事業のあり方については、地域事情を熟知している役員のリーダーシップと提言が必要不可欠である。

2. 事業のねらい

目的達成のために必要な組織運営・役割等の分析並びに検討を行う。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30		R1		R2
-----	-----	--	-----	--	----	--	----

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
現状の問題点を的確に捉えた上で今後の組織運営の在り方を検討する他、会員数の変遷に合わせた総代定数の見直しを行う。	組織運営の在り方についてはテーマ自体が大きいため具体的な議論まで発展しなかったが、総代定数については総代会で承認を得、見直すことができた。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	検討会開催4回					項目	総代定数の見直し					項目							
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2
目標			4			目標			1			目標							
実績			4			実績			1			実績							
達成率			100%			達成率			100%			達成率							
達成度			a			達成度			a			達成度							

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

個社支援を充実させていくためには、その時々環境に合わせた組織に最適化を図っていく必要がある。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

委員(理事)より提言のあった総代定数の見直しについて、慎重議論を重ねながら実現することができた。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

現状に合わせた組織体制の最適化は、コスト面にも跳ね返ってくるため効率性を高めるために必要な取組である。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

組織体制・運営の検討については、これまでの仕組みを見直し取組となるため、慎重にならざるを得ず、なかなか議論の進まない状況であったが、本年度は総代定数の見直しという定款変更を実現することができた。実際にこの体制となるのは令和3年度からとなるが、従来よりコンパクトな組織運営が可能となる。こうした事例を積み上げながら、次の課題に対して丁寧な説明を続けていく。

3. 課題

重複する会議のスリム化や意思決定機関の明確化など分かりやすい組織運営が求められている。

4. 今後の対応方針(改善点)

合併当初との違い・変化を客観的に示しつつ、会議等の目的と役割を明確にししながら、組織体制の再構築を図る。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	21	事業名	実効性の高い会員加入促進運動の実施			戦略コード	3	戦略名	事業者主役の商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	加藤・佐藤(博)	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	7	施策名	実効性の高い会員加入促進運動の実施		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

新たなビジネスチャンス創出や量的拡大によって地域経済を活性化しなければならない。

2. 事業のねらい

会員数の増加・組織率の向上に努め、規模の力を拡大させることによって、多業種事業者を有機的に結び付けネットワークを強化する。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	A	H30	B	R1		R2
-----	-----	---	-----	---	----	--	----

職員を7チーム編成にし本荘地区の強化を図り加入促進を実施した。結果は56件の実績であった。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

前年度までは5チーム編成でのチーム支援であったが、商工業者数、会員の半数を占める本荘地区の巡回相談等強化するため今年度は7チーム編成とし加入促進、会員支援の強化を図った。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
7チーム編成にし商工業者数の半数を占める本荘地区を集中的かつ計画的な加入促進を実施する。	創業者の会員加入率は高いものの、非会員巡回による加入促進活動は苦戦した。	B

6. 評価指標と実績 達成度:a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	新規会員加入数					項目						項目					
	H29	H30	R1	R2	R3		H29	H30	R1	R2	R3		H29	H30	R1	R2	R3
年度						年度						年度					
目標	60	60	60			目標						目標					
実績	69	55	57			実績						実績					
達成率	115%	92%	95%			達成率						達成率					
達成度	a	b	b			達成度						達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

会員数の増加、組織率の向上といった組織の根幹に関わることから、必要不可欠な取組である。

【有効性の観点】事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) b

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

非会員巡回による加入促進はヒット率が低く、目標達成には至らなかった。

【効率性の観点】コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況 コスト縮減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) c

〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

非会員巡回は、人的・時間的にかかりのコストが掛かっているため、ヒット率から考えると効率性が高いとは言えない。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 B

非会員巡回による加入促進はヒット率が低い一方、創業や補助金活用といった支援を受けた者が会員になるケースは極めて高い。これまで取り組んできて得た経験を次年度に活かし、加入促進活動を展開していかなければならない。

3. 課題

非会員巡回による加入促進はヒット率が低いことから、戦略的にアプローチをしていく必要がある。

4. 今後の対応方針(改善点)

実際に支援を受けた者の会員加入率が高いことから、各種施策情報を周知しながら巡回するなど、案件掘り起こしという視点で加入促進活動を展開していく。また今後は鳥海ダム建設事業が本格化し、鳥海ダム振興事業協同組合も発足することからこれまで非会員の事業所に対してもダム組合の加入メリットと併せて会員加入促進へ繋げていく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	22	事業名	受託業務・地域振興事業の見直し			戦略コード	4	戦略名	機動的・効率的な商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤(博)・岡部	総轄者名	佐藤大輔	施策コード	8	施策名	受託業務・地域振興事業の見直し		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

個社支援に組織的・機能的に取り組むためには、現在支所単位で抱えている事業を総合的に評価し、受託替え・自主的活動へと移行を図っていく必要がある。

2. 事業のねらい

事業評価の結果に基づき、受託業務・協力事業の見直しを行う。

3. これまでの評価結果

過年度	H29		H30	A	R1		R2
-----	-----	--	-----	---	----	--	----

受託替え・自主的活動への移行までに至らないながらも、業務改善・効率化などにより職員の従事時間を削減するなど平成29年度より取組を進めている。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

業務改善・効率化などにより、職員の従事時間を削減するといった取組を進めながら、関係団体等との調整・折衝を行い、見直しを図っていく。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
個社支援に集中できる環境を整えるため、個々の業務から事業全体に至るまで横断的な見直しを図り、事業削減や業務改善につなげる。	職員個々の業務改善が多かったものの、着実に意識が浸透し目標達成に至った。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	事業削減・業務改善数					項目						項目					
	H29	H30	R1	R2	R3		H29	H30	R1	R2	R3		年度	H29	H30	R1	R2
目標	—	20	10			目標						目標					
実績	—	22	14			実績						実績					
達成率	—	110%	140%			達成率						達成率					
達成度		a	a			達成度						達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない) a

〈評価の理由〉

個社支援に組織的・機能的に取り組んでいくためには、必要不可欠なアクションである。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合) a

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

受託替えや事業スクラップという大きな改善までには至らないものの、職員個々の業務改善が多かったことから目標達成に至った。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)削減のための取組状況 コスト削減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない) a

〈コスト削減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

目標が実現されればコスト削減につながる。現状では、個々の業務改善が多く、効果としては小さいものの、着実にコスト削減が実現している。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合 A

受託替えや事業スクラップには根強い反対があり、大胆な取組が進められない状況下にあるものの、職員レベルでは確実に意識が浸透し、アクションにも結び付いている。今後も引き続き粘り強く取組を進めていく。

3. 課題

受託替え・地域振興事業の見直しに対する根強い反対意見にどのようにアプローチし理解を得てもらうかが大きな課題である。

4. 今後の対応方針(改善点)

関係団体等に対し、丁寧な説明、粘り強い交渉を行っていくとともに、職員レベルでの業務改善をより一層推し進めていく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	23	事業名	事務局体制モデルの作成			戦略コード	4	戦略名	機動的・効率的な商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤(大)・加藤	総轄者名	吉田光浩	施策コード	9	施策名	支所統合を含む事務局体制のあり方検討		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

広範囲に点在する商工会支所の分散しているマンパワーを効果的に機能させ、個社支援を重視した支援体制を強化していく必要がある。

2. 事業のねらい

あらゆる角度から事務局体制のあり方を検討し、地域商工業振興のために必要な組織づくりを行う。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	A	H30	B	R1		R2
-----	-----	---	-----	---	----	--	----

単に本支所に職員を配置するだけの事務局体制にとどまらず、日常の支所間移動や管理体制など運営面での提案を行った。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

議論を深め、結論を出していくためには、様々な提案をしていくことが有効と考え、大小関わらず多くの事務局体制案を提示していく。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
合併特例が無い場合の定数にて職員配置モデルを提示し、事務局体制に係る幅広い意見交換を行った。	職員定数が明確になっていないなかでの議論であったが、問題意識を共有するには有効な取組であった。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	事務局体制モデルの作成					項目						項目						
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1
目標	6	—	3			目標						目標						
実績	6	—	3			実績						実績						
達成率	100%	—	100%			達成率						達成率						
達成度	a	b	a			達成度						達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない)	a
--	---

〈評価の理由〉

商工会を取り巻く環境が変化していく中において、その状況に応じて最適な事務局体制のあり方を検討していくことは必要な取組である。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)	a
--	---

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

職員定数を提示するよりも具体的な職員配置案(3パターン)を提示することでイメージしやすくなり、活発な議論を行うことができた。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)削減のための取組状況 コスト削減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない)	a
--	---

〈コスト削減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

モデル作成に時間を要するものの、様々な場面で活用することで、議論の深化とコストパフォーマンスの向上につながる。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合	A
--	---

合併特例が無い場合の職員定数(現状24名→11名)を示すことは混乱や誤解の生じることも想定されたが、想定されうる事態を目の当たりにしたことで共通の危機感を共有することができたことは、今後のあり方検討により良くなっていくものと思われる。

3. 課題

具体的かつ分かりやすい事務局体制案を継続的に提示できるかが今後の課題である。

4. 今後の対応方針(改善点)

議論を深めているため、事務局体制だけではなく多方面からのシミュレーション等を提示するなど様々な工夫を凝らしていく。

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	24	事業名	環境変化に備える多角的なシミュレーションの実施			戦略コード	5	戦略名	環境変化に強い商工会		
商工会名	由利本荘市	担当者名	佐藤(大)・加藤	総轄者名	吉田光浩	施策コード	10	施策名	環境変化に備える中長期財政運営計画の策定		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

市・県補助金の減額が懸念される中、自己所有会館の老朽化に伴う維持管理費の増加も予想されるなど、今後はシビアな財政運営が求められる。

2. 事業のねらい

様々な状況を想定した財政シミュレーションを実施する。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	B	H30	B	R1		R2
-----	-----	---	-----	---	----	--	----

財政の現状把握や財政シミュレーションを行うなど、本会財政の特徴を分析。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

収支構造を明らかにするとともに、様々な状況に応じた財政シミュレーションを実施し、より分かりやすい具体的な議論を展開していく。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
補助金削減、会員減少、職員減少、会費及び手数料減少などのシミュレーションを実施する。	シミュレーション結果をもとに対応策等についての意見交換を行った。	A

6. 評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)

項目	財政シミュレーション					項目						項目						
	年度	H29	H30	R1	R2		R3	年度	H29	H30	R1		R2	R3	年度	H29	H30	R1
目標	-	-	3			目標						目標						
実績	-	-	3			実績						実績						
達成率	-	-	100%			達成率						達成率						
達成度			a			達成度						達成度						

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価

【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性 現状の課題に a(対応している) b(一部対応している) c(対応していない)	a
--	---

〈評価の理由〉

これまでの傾向に基づきつつ、起こり得る様々な事態を想定したシミュレーションを実施することは必要な取組である。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況 【事業内容】の「5. 事業内容と実績」と「6. 評価指標の達成度」が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)	a
--	---

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

組織全体を捉えると課題が多くなりすぎ幅広い議論になり過ぎてしまうため、中長期財政運営計画より個別具体的なシミュレーションが有効であった。

【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)削減のための取組状況 コスト削減の取組は a(客観的で効果が高い) b(取り組んでいる) c(取り組んでいない)	a
--	---

〈コスト削減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉

的を絞ったシミュレーションとしたことで、コスト削減等につながる個別の対応策が見つかるなどの効果があった。

2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合	A
--	---

補助金削減、会員減少、職員減少、会費及び手数料減少などの的を絞ったシミュレーションを個別に行ったことで深みのある議論が展開できた。そうしたことから、財政全体を意識しつつ、目的を明確にしたシミュレーションは有効的な方法であった。

3. 課題

商工会を取り巻く環境は1年ごとに目まぐるしく変化することから、目新しくなくとも有益なシミュレーションは継続して行った方が良い。

4. 今後の対応方針(改善点)

継続的にシミュレーションを実施していきながら、新たな切り口も模索していく。