

経営発達支援計画評価報告書（平成 29 年度実施分）

■評価内容

- I. 経営発達支援事業の内容
 1. 地域の経済動向調査に関する事
 2. 経営状況の分析に関する事
 3. 事業計画の策定支援に関する事
 4. 事業計画策定後の実施支援に関する事
 5. 需要動向調査に関する事
 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事
- II. 地域経済の活性化に視する取り組み
- III. 経営発達支援事業の円滑な取り組みに向けた支援能力向上のための取り組み
 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事
 2. 経営指導員の資質向上に関する事
 3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事

■評価基準

次の評価基準で評価する。

ランク	判断基準
Aランク	目標を達成することができた(100%以上)
Bランク	目標を概ね達成することができた(80%～99%)
Cランク	目標を半分程度しか達成することができなかった(30%～79%)
Dランク	目標をほとんど達成することができなかった(30%未満)
Eランク	未実施

■評価内容及び評価方法

1. 自己評価
経営支援センターの経営指導員 11 名の中から、主として経営発達支援計画を実行する 5 名による自己評価
2. 評価委員会による評価
今回の事業を共同実施した 5 商工会の会長と外部の有識者等 3 名によって開催される評価委員会による各委員の評価を行う(評価ごとに人数表示)

経営発達支援事業の実施内容と評価

地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(事業内容と目標)

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| (1) 中小企業景況調査 | 四半期毎に45社調査し、年4回の分析・情報提供 |
| (2) 紀陽銀行の経済指標 | 年3回(2月、6月、10月)収集・分析し情報提供 |
| (3) 地域経済分析システム(RESAS) | 年1回分析し情報提供、タブレット活用 |
| (4) 和歌山県観光客動態調査 | 年1回分析し情報提供 |

(活用)

- (1) 日高経営支援センター支援会議において、整理、分析した情報は、小規模事業者の経営状況の分析や事業計画策定を支援する際の基礎資料として活用する。
- (2) 小規模事業者への提供は、巡回時に配布や、RESASなどはタブレット端末を活用し情報提供を行う。また、各商工会のホームページに随時掲載し、地域内の小規模事業者や行政が閲覧可能とする。

経済動向調査 情報提供数	セミナー参 加者配布	日常 巡回支援	専門家 活用支援
合計	72	25	79

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	日常巡回支援の場面での提供が不十分

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
2	6			

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(目標)

小規模事業者の経営課題を抽出するとともに、経営状況を分析できる体制を構築し、経営および財務状況を含め、当該事業者が自らの事業を総合的に正確に把握し、持続的発展に向け、より効果的な事業計画策定支援を行うことを目標とする。

(活用方法)

自らの事業を総合的に正確に把握し、経営課題を気づかせ、内容の濃い事業計画の策定に活用する。「ヒアリングシート」を作成し、日高経営支援センター内の経営指導員で共有する。

経営状況の分析とその結果

経営状況 分析件数	目標	実績
由良町	8	8
日高町	7	7
美浜町	8	8
印南町	9	9
みなべ町	13	13
合計	45	45

分析した事業所への 支援とその結果

集中 支援	専門家 支援	事業計 画策定
15	12	15

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
A	目標達成できた

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
8				

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1) 持続的な事業計画の策定支援

持続的な経営を目指している事業所に、事業計画策定の必要性、有益性を説明し、経営者の意識改革を図り、事業計画策定の重要性を認識させ、地域の経済動向や個社の経営分析の結果を踏まえ、事業計画策定を支援し、中でも専門的な支援が必要な場合は、専門家を活用した。

持続的経営を目指す事業者の計画策定実績

事業計画策定支援件数	目標	実績
由良町	5	5
日高町	4	6
美浜町	5	10
印南町	7	8
みなべ町	9	9
合計	30	37

集中支援とその結果

集中支援	専門家支援	事業計画策定
15	13	15

(2) 創業者(第二創業)や事業承継者への事業計画書作成支援

創業セミナーを開催し、ワークショップ形式により事業計画の必要性と有益性を理解させ、後継者がいる小規模事業者には、スムーズな事業承継による事業の継続的な持続発展に向けて事業承継手続きや心構えなどを理解させ、事業計画の策定について専門家も活用しながら支援した。

創業・事業承継における事業計画策定件数

事業計画策定支援件数	目標	創業時の策定実績	承継時の策定実績
由良町	2	1	1
日高町	2	0	1
美浜町	2	1	0
印南町	2	1	0
みなべ町	2	1	0
合計	10	4	2

セミナー参加数

創業セミナー参加	承継セミナー参加
7	20

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	合計では達成だが、創業・事業承継区分での目標が未達成

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
2	5	1		

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(フォローアップ支援内容と目標)

事業計画策定事業者については、定期的に事業計画の進捗を確認し、進捗率の低い事業者の原因追及を行い、事業者と共にその原因を確認し、必要に応じて専門家の支援も組み入れながら支援し、商談会や物産販売イベント等での実績に結びつくよう支援を行った。また、創業や事業承継によるフォローアップについては、できる限り複数の経営指導員による支援体制を敷くようにした。

フォローアップ支援の目標と実績

事業計画策定支援件数	持続的経営を目指す事業者への支援		創業・事業承継を目指す事業者への支援	
	目標	実績	目標	実績
由良町	5	5	2	2
日高町	4	6	2	1
美浜町	5	10	2	1
印南町	7	8	2	1
みなべ町	9	9	2	1
合計	30	37	10	6

専門家 活用
32

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	合計では達成だが、創業・事業承継区分での目標が未達成

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
2	5			

※無回答 1

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(支援内容と目標)

「日高ぶらんど」を構築することのできる事業者を中心に、本質的な需要動向を探るため、属性の異なる回答者から商品購入・利用前の訴求力の把握のため、①ネーミング、②パッケージ、③PR文に関して、印象度、訴求力、好感度、目新しさをポイントにアンケート調査を行った。また、商品購入後の使用感や満足度を調査するため①商品値頃感、②商品満足度、③商品アイデアや改善点に絞ってフリートーク形式でグループアンケートを実施。

アンケート・グループインタビュー対象事業者及び商品

調査事業数 と商品数	目標	調査事 業者数	調査 商品数
由良町	5	3	5
日高町	4	3	6
美浜町	5	5	5
印南町	7	5	7
みなべ町	9	9	9
合計	30	25	32

調査回答者数

アンケート	グループイン タビュー
60	15

(成果の活用)

ポイント採点や表、グラフ等でわかりやすくとりまとめた報告書（4枚）について、経営支援センターでの検討会も開催し、専門家支援を活用しながら事業者に伝えることで、商品の課題を再認識し、その後の商談会でこれらの結果が活かされた。

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	事業者数が少なかった

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
2	4	1		

※無回答 1

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】

(1) 販路開拓セミナーの開催

販路開拓の重要性や広域への顧客獲得につなげるようセミナーを開催し、商品の魅力を活用することを学び、40事業者の参加を目標として、12事業者の参加であったが、参加した事業所で商談会の成果アップにつながる事例もあった。

(2) 商談会への参加支援

和歌山県や産業振興財団などが開催する2回の商談会（わかやま産品商談会：9月に和歌山市、2月に大阪市開催）では、51件の商談機会を持つことができた。また都市圏に「日高ぶらんど」商品の認知度を上げて新たな商談機会を求めて独自開催した「日高ぶらんど商談会」では、20回の商談機会の中で6件の見積もり依頼を受けることができた。商談会別の参加事業者と商談成立結果は以下のとおりである。

		目標	わかやま 商談会(和 歌山)実績	わかやま 商談会(大 阪)実績	日高ぶら んど商談 会実績	合計
由良町	参加事業者数(延数)	3	1	1	1	3
	商談成立件数	1	1	0	0	1
日高町	参加事業者数(延数)	3	0	0	1	1
	商談成立件数	1	0	0	0	0
美浜町	参加事業者数(延数)	3	0	2	1	2
	商談成立件数	1	0	0	0	0
印南町	参加事業者数(延数)	3	3	1	1	5
	商談成立件数	1	5	2	0	7
みなべ町	参加事業者数(延数)	3	1	1	1	3
	商談成立件数	1	0	1	1	2
合計	参加事業者数(延数)	15	5	5	5	15
	商談成立件数	5	6	3	1	10

(3) 各地物産展等の相互交流

由良町ふれあい祭、日高町クエ・フェア、美浜町みはまマルシェ、印南町かえるのフェスティバル、みなべ町やにこいフェスタでの物産販売ブースに広域携体制を活かして相互参加し、既存商品や新商品の試食販売を行う。

出展事業者数 販売額 (万円)		目標	由良 開催	日高 開催	美浜 開催	印南 開催	みなべ 開催	合計
由良町	出展事業者数	10	2	1	0	1	1	5
	販売額 (万円)	30	6.0	1.5	0	2.5	2.5	12.5
日高町	出展事業者数	10	1	1	1	1	3	7
	販売額 (万円)	30	1.5	2.0	1.8	3.0	1.8	10.1
美浜町	出展事業者数	10	5	3	7	3	2	20
	販売額 (万円)	30	1.9	1.4	17.5	6.4	9.5	36.7
印南町	出展事業者数	10	1	1	2	3	2	9
	販売額 (万円)	30	1.0	1.5	1.8	28.0	5.3	37.6
みなべ町	出展事業者数	10	1	1	1	2	8	13
	販売額 (万円)	30	2.0	2.3	1.8	8.4	35.5	50.0
合計	出展事業者数	50	10	7	11	10	16	54
	販売額 (万円)	150	12.4	8.7	22.9	48.3	54.6	146.9

(4) 日高経営支援センター物産市(日高ぶらんど市)

京阪神地域からの観光客にアピールするため、11月に阪和自動車道路印南サービスエリアで「日高地域ぶらんど市」を開催した。

印南SA開催(11/12) 出展事業者数・販売額		目標	印南SA
由良町	出展事業者数	1	1
	販売額 (万円)	3	3.0
日高町	出展事業者数	1	1
	販売額 (万円)	3	3.2
美浜町	出展事業者数	1	1
	販売額 (万円)	3	2.9
印南町	出展事業者数	1	1
	販売額 (万円)	3	2.4
みなべ町	出展事業者数	1	2
	販売額 (万円)	3	4.2
合計	出展事業者数	5	6
	販売額 (万円)	15	15.7

(4) 県内道の駅開催分(日高ぶらんど市)

京名和方面からの観光客にアピールするため、京奈和自動車道路かつらぎ西パーキングエリア(道の駅かつらぎ西)で1月に「日高地域ぶらんど市」を開催した。

かつらぎ道の駅開催(1/21) 出展事業者数・販売額		目標	かつらぎ 西SA
由良町	出展事業者数	1	1
	販売額(万円)	3	4.0
日高町	出展事業者数	1	1
	販売額(万円)	3	0.7
美浜町	出展事業者数	1	2
	販売額(万円)	3	6.5
印南町	出展事業者数	1	3
	販売額(万円)	3	7.2
みなべ町	出展事業者数	1	2
	販売額(万円)	3	4.2
合計	出展事業者数	5	9
	販売額(万円)	15	22.6

(5) 都市圏物産イベント、アンテナショップ出店

「日高地域ぶらんど」を全国的にアピールするため、首都圏や京阪神等の主要都市で開催する全国規模の物産展(全国物産展など)やアンテナショップへの出展や出品支援を行った。

出展・出品事業者数 販売額(万円)		目標	実績
由良町	出展・出品事業者数(延数)	1	3
	販売額(万円)	5	10.0
日高町	出展・出品事業者数(延数)	1	2
	販売額(万円)	5	3.0
美浜町	出展・出品事業者数(延数)	1	4
	販売額(万円)	5	27.2
印南町	出展・出品事業者数(延数)	1	1
	販売額(万円)	5	8.3
みなべ町	出展・出品事業者数(延数)	1	29
	販売額(万円)	5	671.0
合計	出展・出品事業者数(延数)	5	39
	販売額(万円)	25	719.5

(6) ITを活用したネット販売支援

ホームページやSNS等を活用し、商品の魅力アピール、経営者の思いや経営理念等を情報発信するなど、販路拡大をIT面から支援した。また、「ふるさと和歌山わいわい市場」等のネット販売サイトへの登録やEコマース店舗の立ち上げ支援をした。

ITを活用した支援事業者数 年間売上額（万円）		目標	実績
由良町	支援事業者数(延数)	2	2
	年間売上（万円）	72	100.0
日高町	支援事業者数	2	5
	年間売上（万円）	72	414.0
美浜町	支援事業者数	2	2
	年間売上（万円）	72	47.0
印南町	支援事業者数	2	1
	年間売上（万円）	72	37.0
みなべ町	支援事業者数	2	2
	年間売上（万円）	72	38.0
合計	支援事業者数	10	12
	年間売上（万円）	360	636.0

(7) 情報発信

事業者の新品や新サービスの情報をマスコミ等に効果的にプレスリリースできるようセミナーを開催し、18事業所が参加した。また、様々な取り組み、商品情報などもホームページやSNS等を活用して情報発信し、10回の情報発信を行い「日高ぶらんど」の認知度アップや販路拡大に取り組んだ。

(8) 新しい需要拡大に向けての研究会

新しい需要の拡大に向けて、域外から資金を呼び込むことができる「日高ぶらんど」の構築に向けた研究会という形では未開催となったが、各商工会に分担した需要拡大に向けた様々な取り組みを各商工会の中で協議し、更にそれを経営支援センター定例会議においても協議するなどして、ステップアップした販路開拓に取り組んだ。

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	ほぼ達成できたが、セミナーの動員が少し不足した

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
2	5	1		

II 地域経済の活性化に資する取り組み

日高郡商工会広域協議会が中心となり、5町の各地行政担当者や日高広域観光協議会等と連携し、エリアの地域活性化の方向性を共有していくこととなっていたが、特に関係機関が会してその機会を設けることはできなかった。しかし、経営支援センターの様々な活動の中で、各地で開催された様々なイベントに交流出展するなどして、「日高ぶらんど」の販路拡大と地域観光情報を発信することには、積極的に取り組んだ。

- (1) 各地で行われているイベントへの相互乗り入れを積極的に行い、各地の取り組みでの販路創出を支援すると共に、参加したブースには「日高ぶらんど」の名前を掲げ、個々の商品を売り込みつつも「日高ぶらんど」としての認知度アップに取り組んだ。
- (2) 「日高ぶらんど市」として、広域からなる日高経営支援センターで初めての開催となるイベントを2回開催し、各地の日々の取り組みから生まれた製品のPR販売や各地の様々な地域活動の周知を支援した。
- (3) 各町に点在する観光関連事業者を線をつなぐべく、専門家の支援を得て、観光資源調査を行い、施設・体験・特産品に区分して、それらをクロスさせた組合せを考察するなど今後の検討課題とする資料づくりを行った。
- (4) 各町で独自に取り組んでいる地域性の高い様々な事業については、経営支援センター定例会において、各町担当者から情報提供されると共に課題提示され、それについての様々な意見交換を行い各町に持ち帰り検討材料とする等の前向きな議論が行われた。

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	ほぼ積極的に取り組めたが、関係機関との連携が少し不十分だった

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
1	7			

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

この事業を進めるにあたり、日高経営支援センター全職員には文書等による情報共有を図り、各支援機関との連携を密にして、幅広い事業者支援につながる情報交換を行った。

- (1) 県商工会連合会による「エキスパートバンク」登録の専門家を支援内容により選定し、課題解決に活用した。
- (2) 「よろず支援拠点」や「わかやま産業振興財団」とは、事業者の同意のもとで協調体制をとれたケースもあったが、総じてはなかなかうまく進めていくことはできなかった。
- (3) マル経融資等を通じ、商工会と深いつながりのある(株)日本政策金融公庫田辺支店とは、初めての情報交換会を開催し、可能な限りの情報共有を図った
- (4) 金融、財務面で事業所とつながりの深い地元金融機関とは、一部で合同研修会が開催されるなどしたが、まだまだ積極的な体制づくりにつなげていくことはできなかった。
- (5) 域外の経営指導員等との情報交換は、今まで個々に行われてきたが、初めて隣接エリア(郡)との情報交換会を開催し、今後の積極的な情報交換につながる場面を作ることができた。

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	一部の支援機関や金融機関以外は、うまく連携体制もとれた

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
1	7			

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) OJTによる経験値の向上

座学以上に重要視した取り組みで、新任職員の資質向上に向け、経営状況の分析等による所属地域外事業所への専門家集中支援による巡回支援への同行、各商工会での先輩指導員による支援同行や物産市への参加など、様々な経験値を高める機会を作り対応した。

(2) 定期的な勉強会による情報の共有

各種セミナーや研修会、広域エリア全職員対象とした「勉強会」への参加を呼びかけたが、参加率は悪い。ただ、新人や歴の浅い経営指導員には、県連合会による「スーパーバイザー派遣事業」において、専門家との同行巡回「情報交換会」に参加させるなどした。

(3) Off-JTによる専門分野の資質向上

和歌山県や全国商工会連合会、和歌山県商工会連合会が主催する研修会への参加に加え、新任職員の計画的なスキルアップを図るため中小企業基盤整備機構、中小企業大学の研修会へ派遣し専門分野の資質向上は図れた。

(4) システムを活用した情報共有

共有サーバーである「基幹システム」を活用し、5商工会内で常に支援内容の情報共有を図れるが、システム上の共有はできていない。

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
C	職員の意識共有が少し不足、システム活用も不十分であった

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
1	1	6		

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

下記の仕組みにより、経営発達支援事業のPDCAサイクルを定着させる。

- (1) 毎年度、事業の実施状況及び成果について、外部有識者委員2名以上と各商工会会長で構成される「事業評価会議」を開催し、検証、評価、見直しを行う。
- (2) 結果については、日高郡商工会広域協議会幹事会へ報告し承認を受けるとともに各商工会理事会に報告する。
- (3) 経営革新や経営改善計画作成、創業、地域資源活用、農商工連携支援など高度、専門的な課題解決に向けた事業計画策定・実施支援内容は和歌山県に報告する。
- (4) 検証、評価、見直し内容については、下記の商工会にて掲載公表する。
 - ・由良町商工会ホームページ (<http://www2.w-shokokai.or.jp/yura/>)
 - ・日高町商工会ホームページ (<http://www2.w-shokokai.or.jp/hidaka/>)
 - ・美浜町商工会ホームページ (<http://www.naxnet.or.jp/~s-mihama/>)
 - ・印南町商工会ホームページ (<http://www2.w-shokokai.or.jp/inami/>)
 - ・みなべ町商工会ホームページ (<http://minabe.info/index.html>)

経営支援センター経営発達支援員による自己評価

自己評価	評価理由
B	状況報告や評価委員会は行ったが、公表状況が少し不十分だった

評価委員会による評価

A評価	B評価	C評価	D評価	E評価
1	6			

※無回答 1

<総括と課題>

内容的には、概ね納得できるとの評価が得られ、連携による事業実施のメリットが大きいとの意見がある一方、実施にかかる広域での組織体制、若手職員育成への取組、取組経過や成果物の十分な説明、事業実施対象（小規模事業者のみ）の問題、新たな支援先や支援課題の発掘、今後の事業承継への対応などについての意見が出され、今後の課題として取り組むこととなった。