

評価委員会議事録

1. 開催日時 平成 30 年 3 月 22 日（木）午後 1 時 30 分～午後 4 時 10 分
2. 開催場所 奥州商工会議所 1 階大会議室
3. 出席者

(1) 委 員 5 名

委員長	奥州商工会議所	専務理事	高森 俊文
委 員	岩手県県南広域振興局	経営企画部長	鈴木 一史
〃	奥州市	商工観光部長	福嶋 真里
〃	及川幹雄税理士事務所	所 長	及川 幹雄
〃	(株)高橋コンサルティングオフィス	代 表	高橋 雅裕

(2) 事務局 7 名

奥州商工会議所	事務局長	菊地 浩明
〃	指導課長	小野寺博一
〃	振興課長	菅原 和憲
〃	江刺支所長	及川 健
〃	胆沢・衣川支所長	祐川 正義
〃	総務課長補佐	新田 淳一
〃	指導課長補佐	及川 智英

4. 内 容

- (1) 開会（事務局）
- (2) 挨拶（高森専務理事）
- (3) 委嘱状交付
- (4) 設置要綱説明（事務局）
- (5) 経営発達支援計画説明（事務局）
- (6) 評価（高森委員長が議長となり評価を行った）
- (7) 閉会

5. 議事の概要

高森専務理事より挨拶の後、委嘱状の交付を行い、事務局より設置要綱・経営発達支援計画の説明。その後、高森委員長を議長とし、評価に先立ち、経営発達支援計画自体に対する質問等を委員から受け付けた後、評価に入る。

〈意見・評価等〉

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

- ・地域動向調査や通行量調査でどんな事が分かったか教えて欲しい。

※委員評価は内部評価の通り。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

- ・相談回数 6,100 回と記載しているが、窓口相談は電話や来所と分かるが、巡回相談とは事業所を回る事か。
- ・掘り出しが出てくるが、相談するうえで具体的な内容はなにか。
- ・定量的な評価だけではなく、実際に融資が 48 件あった実績など定性的評価もあった方が良くはないか。
- ・他の会議所に比べて、持続化補助金の採択率が高いので、専門家による分析などの評価をもっと高く評価をしても良いのではないか。
- ・目標数字の積算根拠を教えて欲しい。
- ・低い評価に対するペナルティーはあるのか。
- ・目標数値をある程度、高く設定していると思うが、小規模事業者が減少している中、その増減なども併せて報告して頂ければ、小規模事業者が減少している現状を踏まえ、健闘しているのではないかなどの評価もできると思う。

※(2)③専門家による分析は採択率も記載するようにし、Aに変更。その他は内部評価の通り

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

- ・創業支援は、既存事業者と違い、創業希望者がどこにいるか分からず、アプローチが難しく、策定件数だけではなく、相談件数も記載した方が良くはないか。
- ・新事業展開の計画策定も、現在策定中であれば、0 ではないので、評価を上げてても良いのではないか。
- ・事業承継計画も第三者承継など会議所がからみにくい内容のものもあるので、会議所が紹介し、事業引継ぎ支援センターに引き継いだという事で評価を E から B にしても良いのではないか。
- ・既存事業者に対する支援も相談会参加者が 11 人で、セミナー参加者 34 人の約 30% が参加しているという事で評価を上げてても良いのではないか。
- ・評価の仕方も A～E ではなく、S～D という評価もある。
- ・目標を超えたら S という評価もある。
- ・創業計画策定の相談が 4 件で、実際に策定支援が 4 件すべてであれば、評価を B にしても良いのではないか。

※(1)相談会参加者数、(2)創業希望者に対する策定件数、(3)新事業展開の策定件数を C に変更。(4)事業承継計画の策定件数を B に変更。その他は内部評価の通り

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

- ・創業相談件数も記載した方が良く、評価が上がる。
- ・創業相談を 45 件もやれば十分ではないか。
- ・事業承継について、事業引継ぎ支援センターで必ずフォローアップしていると思う。

- ・セミナー1回の目標設定が30人というのは高いのではないかな。
- ・1回のセミナー参加者が12～13人というのが普通なのに、3回で88人は立派ではないか。過去のセミナー参加者と対比し、改善されているのであれば評価を上げても良いのではないかな。
- ・会議所が主催でなくても、産業振興センターなど他団体との共催でのセミナーであれば説明がつくので増やしてもして良いのではないかな。
- ・支援対象が小規模事業者であり、持続化補助金で新商品販売なども新事業展開とカウントしても良いのではないかな。

※(2)創業者に対する実施支援は相談内容、(3)新事業展開を行う事業者に対する実施支援は、小規模事業者で新商品を販売する事業者へのフォローアップ件数(4)事業承継計画にフォローアップ(6)共催セミナーの実績も調べ、付記し、評価を委員長へ一任する。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

- ・福岡、大阪での需要動向調査はハードルが高いと思う。
- ・大都市圏での需要動向調査は4事業者の8商品で良いのではないかな。
- ・調査結果など定性的な効果の記載があれば、もっと評価が高くなるのではないかな。

※(2)支援事業者数がCへ変更。その他は内部評価の通り。

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】

- ・プレスリリースは未実施ではなく、会議所が記者会見を行えば、マスコミへの効果は一緒ではないか。
- ・会議所が支援事業者の代形で、記者会見するのはプラスではないか。単独でやると3社しか来ないものが、会議所でやる事で増加すると思う。
- ・先日の記者会見も2つの事業者が連携した事にストーリー性ができ、多くのマスコミで記事に取り上げられた。
- ・県外事務所でも物産展を開催する際、必ずプレスリリースをしているのでもっと増えるのではないかな。
- ・アンテナショップへでの参加事業者数は4事業者で良いのではないかな。
- ・地元情報誌に取り上げられるのも立派なマスメディアを活用した広報活動でないか。
- ・SNSなどもITを活用した販路開拓ではないか。
- ・マスメディアの定義に関しては、もっと柔軟な考え方で良いのではないかな。

※(2)アンテナショップでの参加事業者数をCへ変更。(3)の支援事業者数は記者会見を実施しており、Dへ変更。その他は内部評価の通り。

II. 地域経済の活性化に資する取組

- ・生産者とコラボであれば6次産業化で新事業展開扱いで良いのではないかな。

※内部評価の通り

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

- ・持続化個別相談等の専門家際もOJTではないか。
- ・職員26人に対して、研修へ延べ人数で31名も派遣していれば、評価を上げて良いのではないか

※2(1)をCへ変更。その他は内部評価の通り。

○計画・評価全体に対する意見

- ・評価に対して、定量的な評価だけではなく定性的な評価も記載した方が良い。
- ・評価基準に対して、未達成という文言やその割合も見直した方が良い。
- ・計画内容について、2年目だからとレベルアップをするのではなく、持続的なもので、内容を深めるものではなく、広く種まきをしていくように実施して欲しい。