

【評価】 A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

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こと【指針③】		目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
(1)奥州市景気動向調査(四半期毎)の実施【継続】 奥州市全体及び業種毎の景気動向を四半期ごとに把握するため、前沢商工会と連携し、業態・規模を勘案して抽出した400事業所を対象に奥州市景気動向調査を引き続き実施する。		実施回数 4回	4回	景気動向調査を四半期ごとに実施。 調査結果は新聞、ホームページにおいて公表。	A	A
(2)通行量調査(年2回)の実施【継続】 小規模事業者が多い水沢・江刺内の通行量(ヒトの流れ)の実態把握のため、通行量調査を引き続き実施する。		実施回数 2回	2回	水沢・江刺の市街地通行量調査を7月の最終日曜日・月曜日の2日間実施。	A	A
(3)移動商工会議所(年4回)の実施【継続】 奥州市景気動向調査による奥州市全域の地域経済動向調査に加え、地域別の経済動向の的確な情報把握や当所に対する意見・要望の取りまとめを目的として、毎年4地域で開催している移動商工会議所を引き続き実施し、小規模事業者の「生の声」をヒアリングする事により、地域別の経済動向の把握を行う。 なお、ヒアリングを行う対象者の選定については、奥州市景気動向調査の結果により、景況感の悪化している業種を中心に選定するが、すべての業種からヒアリングができるように考慮し、選定する。		実施回数 4回	5回	水沢・江刺・江刺梁川・胆沢・衣川の5地区で開催し、小規模事業者93名が参加。 水沢—40名(内、小規模事業者15名) 江刺—53名(内、小規模事業者31名) 江刺梁川—15名(内、小規模事業者10名) 胆沢—39名(内、小規模事業者26名) 衣川—20名(内、小規模事業者11名)	A	A
(4)調査結果の提供及び活用方法 奥州市景気動向調査(四半期毎)や通行量調査(年1回)、移動商工会議所(年4回)でのヒアリング調査結果については、その都度、整理・分析した後、概ね1カ月後に、従来の当所会報や地元新聞等を通じての広報活動を継続するとともに、広報活動と同時に詳細版を当所ホームページに掲載し、誰でも閲覧可能とするともに、経営相談等を通じて、事業者に提供し、経営分析及び事業計画策定等に活用していく。 また、調査結果を基に、支援対象の選定や、地域活性化・産業振興の施策等に関する行政要望活動の資料としても活用していくとともに、奥州市人口動態調査、日本商工会議所が実施する「LOBO調査」や各金融機関等の外部機関の調査結果も踏まえ、多角的な視点により、正確な地域経済動向の把握を行い、経営分析及び事業計画策定等の支援事業に活用していく。		要望活動 1回	1回	景気動向調査・通行量調査の結果については、会報・地元新聞への広報活動の他、ホームページにて公表した。 また、移動商工会議所などでヒアリングした内容を基に、奥州市に対して、地域振興・産業振興・小規模事業者の生産性向上等について、7月に要望を実施した。	A	A

【評価】 A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】		目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
<p>(1) 経営状況の分析を行う対象者の掘り起し 経営状況の分析を行う事業者については、奥州市景気動向調査の結果や、巡回相談を通して、経営状況の分析の必要性を説明し、掘り起しを行う。 ①奥州市景気動向調査の結果を踏まえ、景況感悪化の業種を絞り、支援対象者を選定し、巡回相談を行い、経営状況の分析の必要性を説明し、掘り起しを行う。 ②通常の巡回相談(金融相談、税務相談、労働相談等)においても、自社の経営状況を見つめ直す重要性を認識してもらい、経営状況の分析を行う事業者の掘り起しを行う。</p>		相談回数 6,200回 (巡回・窓口)	6,354回	経営・金融・税務などの相談を中心に、例年並みの相談件数となった。	A	A
<p>(2) 経営状況の分析方法 経営状況の分析については、経営指導員による財務諸表での分析、小規模事業者とのヒアリングを通しての経営資源(固定資産・商品・技術又はノウハウ・従業員等)の分析を行うとともに、より高度で専門的な分析については、専門家による分析を行う。 ①財務諸表の分析 巡回相談時において、小規模事業者より財務諸表等の資料を提供してもらい、経営指導員等が中小企業基盤整備機構等のホームページ(J-Net21)等を活用しての財務及び経営状況等の分析を行い、小規模事業者提供していく。</p>		財務状況 把握件数 180件	125件	金融相談・税務相談において、財務諸表の分析を実施した。 (金融—45件・税務—80件)	C	C
<p>②経営資源(固定資産・商品・技術又はノウハウ・従業員等)の分析 財務諸表の分析を行った小規模事業者に対し、保有する全ての経営資源(固定資産・商品・技術又はノウハウ・後継者の有無・従業員等)について、ヒアリングを行い、財務諸表分析結果も踏まえた経営資源の分析を行い、強み・弱みの把握や課題抽出を行い、事業計画策定に結びつけていく。</p>		経営資源 分析件数 75件	69件	財務諸表分析時や、持続化補助金申請相談時において実施した。 (金融相談—45件・持続化補助金—24件)	A	A
		経営 分析件数 75件	69件	財務諸表分析時や、持続化補助金申請時において実施した。 (金融相談—45件・持続化補助金—24件)	A	A
<p>③専門家による分析 より高度で専門的な分析については、専門知識を有する岩手県のエキスパートバンクやミラサポの専門家派遣事業を有効活用しながら、専門家と連携することで、様々な経営資源等の項目を基に経営分析を行う。</p>		専門家 分析件数 15件	9件	持続化補助金・ものづくり補助金申請時などにおいて、岩手県エキスパートバンクを活用して実施。 (持続化補助金—5件、ものづくり補助金—2件、その他—2件)	C	C

【評価】 A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】		目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
(1) 既存事業者の事業計画策定支援(1事業者につき、3回程度を想定) 巡回相談や事業計画策定セミナー・個別相談会により作成手法について説明を行い、1度、事業者自身に事業計画を記載してもらう。その後、担当経営指導員等が経済動向や需要動向、経営状況を踏まえた事業計画となっているか等を確認しながら、完成まで支援を行っていく。	セミナー参加者数 80人	30人	経営計画の必要性、検討の視点・計画完成までの手順を学ぶセミナーを開催した。 (2回)	D	D	
	相談会参加者数 40人	5人	持続化補助金申請に向けて、専門家と個別に計画策定を行った。	D	D	
	策定件数 35件	24件	小規模事業者持続化補助金のため、経営計画作成の支援を行なった。尚、持続化補助金の採択率100%(申請24件中、採択24件)	B (採択率考慮)	B	
(2) 創業希望者の事業計画策定支援(1事業者につき、5回程度を想定) 奥州市・水沢信用金庫と連携して創業支援セミナーを実施し、創業希望者の掘り起こしを行い、事業計画作成手法の説明や、通行量調査や空き店舗情報など計画策定に必要と思われる参考資料を提供し、担当経営指導員が創業希望者にヒアリングを行い、経済動向や需要動向を踏まえた事業計画を作成していく。	セミナー参加者数 25人	44人	奥州市・水沢信用金庫・岩手銀行・北日本銀行・東北銀行との共催により、創業セミナーを開催した。 (当所主催-20人、市主催-24人)	A	A	
	策定件数 25件	10件	開業資金借り入れ時の創業計画書の策定支援の他、各種補助金申請時の計画書の策定支援を行った。 (創業計画策定事業者10件に対して、創業者数10件)	C	C	
(3) 新事業展開等を目指す事業者の事業計画策定支援 (1事業者につき、5回程度を想定) 新事業展開等の経営の新たな事業展開や拡大を目指す事業者に対しては、新事業展開などに関するセミナーで、他の事業者の先進事例を紹介するとともに、巡回相談等により具体的な事業展開の目的などを担当経営指導員が事業者にヒアリングを行いながら、事業計画を作成していく。 なお、新事業展開は、異分野進出や事業転換などの高度で専門的な知識を有する計画策定のため、担当経営指導員が同席の上、中小企業診断士や岩手県エキスパートバンク、岩手県よろず支援拠点、いわて産業振興センターなどの専門家による必要な指導・助言を行いながら、完成まで支援を行っていく。	セミナー参加者数 25人	未実施	新事業展開に特化したセミナーは実施しなかったが、経営計画作成セミナーにおいて新たな事業展開や事業拡大を盛り込んだ内容で実施した。	D (セミナー内容考慮)	E	
	策定件数 7件	2件	ものづくり等補助金のため、事業計画作成の支援を2件行なった。	D	D	
(4) 事業承継に関する事業計画策定支援(1事業者につき、5回程度を想定) 事業承継に関する事業計画の策定支援については、事業承継セミナーにおいて作成手法の説明や活用できる支援施策の紹介を行うが、事業承継は経営資源の相続、後継者の経営ノウハウの取得、取引先・従業員との信頼関係構築など、より高度で専門的な知識を有する計画策定のため、担当経営指導員が同席の上、岩手県事業引継ぎ支援センターや弁護士、税理士等の専門家による必要な指導・助言を行いながら、完成まで支援を行っていく。	セミナー参加者数 20人	17人	事業承継セミナーを1月に実施した。	B	B	
	策定件数 8件	着手1件 検討開始3件	セミナー受講者のうち1社が引継ぎ支援センターと個別相談を行い、承継計画作成に着手。また、従業員への承継を考えており、本人への意向確認がこれからという段階のものが1社。他に、必要性を感じ今後検討するところが2社あり、合計4社が計画策定に向けて動き始めている。	C	C	

【評価】A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】		目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
(1)既存事業者に対する実施支援(1事業者につき年4回程度) 事業計画策定後に、進捗状況の確認を行い、検証や計画の見直しを行うため、3カ月に1度程度、巡回相談等を実施する。 なお、その際に、事業実施に活用できる国、岩手県、奥州市、中小企業基盤整備機構等の各種支援策等の情報提供を行い、事業実施に伴う販路開拓支援や資金調達支援等、必要な指導・助言などのフォローアップを実施するとともに、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言等の支援内容を電子カルテで共有し、継続した伴走型の支援を実施する。 また、技術開発等の高度な課題については、岩手県エキスパートバンクや岩手県よろず支援拠点等からの専門家派遣を実施し、課題解決に向け、必要な指導・助言を行う。	フォローアップ 件数 140件	90件	平成30年第2次補正予算の小規模事業者持続化補助金採択者22者の事業実施の支援を行なった。(1事業者につき3~4回実施)	C	C	
	(2)創業者に対する実施支援(1事業者につき年6回程度) 創業者に対する支援は、新たなビジネスモデルを構築し、定着させていくためにも、きめ細やかな支援が必要である。そのため、巡回相談等2カ月に1度程度と、フォローアップの頻度を高め、進捗状況の確認を行い、経営が軌道にのるように、利益確保のための販路開拓支援や各種支援策の情報提供や活用に向けて必要な指導・助言を行うなどのフォローアップを実施するとともに、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言等の支援内容を電子カルテで共有し、継続した伴走型の支援を実施する。 また、記帳指導や税務相談による財務状況の把握を行い、資金調達のサポートも併せて行っていく。	フォローアップ 件数 150件	108件	各種支援策の情報提供や記帳指導などの支援を実施した。 (創業計画策定事業者10者を含む創業者24者に対するフォローアップ—経営革新2件・経営全般37件・情報化5件・金融20件・税務20件・取引6件・その他3件、合計93件) ※その他に創業希望者(5人)に対する相談件数15件	B	B
(3)新事業展開等を行う事業者に対する実施支援(1事業者につき年4回程度) 新事業展開等の経営の新たな事業展開や拡大を行う事業者に対する支援は、巡回相談等を3カ月に1度程度実施し、進捗状況の確認を行い、販路開拓支援や海外展開支援、資金調達支援など事業実施に伴う国、岩手県、奥州市、中小企業基盤整備機構等の各種支援策等の情報提供及び活用に向けて、必要な指導・助言を行うなどのフォローアップを実施する。 なお、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言等の支援内容を電子カルテで共有し、継続した伴走型の支援を実施する。 また、異分野進出・海外展開・技術開発等の高度な課題については、岩手県エキスパートバンク・いわて産業振興センター・岩手県よろず支援拠点などの専門家派遣を実施し、課題解決に向け、必要な指導・助言を行う。	フォローアップ 件数 28件	35件	持続化補助金による新商品・新サービス導入事業者7者に対するフォローアップ35件	A	A	
(4)事業承継計画に対する実施支援(1事業者につき年4回程度) 事業承継計画を策定した事業者に対する支援は、巡回訪問等を3カ月に1度程度実施し、進捗状況の確認を行うとともに、事業実施に活用できる国、岩手県、奥州市、中小企業基盤整備機構等の各種支援策や税制優遇等の情報提供、事業実施に必要な資金調達支援等を行うとともに、岩手県事業引継ぎ支援センターや弁護士、税理士等の専門家と連携し、必要な指導・助言を行うなどのフォローアップを実施する。 なお、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言内容を電子カルテに記載し、継続した伴走型の支援を実施する。 また、事業承継の受け手となる後継者に対して、資質向上の図るため、人材育成セミナーも併せて実施する。	フォローアップ 件数 32件	5件	事業承継引継ぎ支援センターとのフォローアップが5件。	D	D	
	セミナー 参加者数 32人	17人	事業承継セミナーを1月に実施した。	C	C	
(5)専門家による実施支援(フォローアップ) 既存事業者や新事業展開を行う事業者の異分野進出・海外展開・技術開発等の高度な課題については、岩手県エキスパートバンクや岩手県よろず支援拠点等からの専門家派遣を実施し、課題解決に向け、必要な指導・助言を行う。	フォローアップ 件数 15件	42件	岩手県エキスパートバンク活用によるフォローアップ2件。 定例相談においては、金融相談40件の支援を行った。	A	A	
(6)セミナーの開催による事業実施支援 計画策定した事業を効果的、効率的に実施するためには、その手法等の専門的な知識やスキルが必要な場合が想定され、その手法や知識やスキルを取得するため、各種セミナーを開催する。 ①セミナー内容 IT活用・海外展開・POP・商品開発・技術開発生産性向上等	セミナー 実施回数 6回	4回	IT活用(キャッシュレス)セミナーを7月、新商品・新サービスに関するセミナーを8月と1月、POP作成セミナーを1月に実施した。	B	B	
	セミナー 参加者数 180人	103人	IT活用セミナーの参加者26名、新商品・新サービス開発セミナーの参加者47名。POP作成セミナーの参加者30名。	C	C	

【評価】 A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

5. 需要動向調査に関すること【指針③】	目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
<p>(1)まちなかオープンカフェ事業による需要動向調査【年2回】 地域において、菓子や麺類等の食品製造業者等の取り扱う商品が、地域の最終ユーザーである消費者に、どのような評価を受けているかの需要動向調査を実施する。調査については、毎月1回、市内ホテルのオープンカフェを活用し、菓子・麺類・郷土食などテーマ別に集め、地域住民に対して、商品の販売・PRを行うために開催する「まちなかオープンカフェ事業」を活用し、年2回実施する。 なお、調査対象事業者は1回につき、2事業者を選定し、1事業者から2品程度、商品を出品してもらい、来場者へ提供し、担当職員等が商品に対する満足度について、聞き取り調査を行う。 また、調査結果については、整理・分析し、事業者に対してフィードバックし、今後の商品開発・改良・販路開拓等に活用していく。</p>	実施回数 2回	2回	水沢グランドホテルにおいて、8月に「奥州バル」、2月に「アカリテラス」と2回開催し、消費者アンケートを実施。イベント終了後には、出店事業者とイベント内容や商品について反省点等の情報交換を行った。	A	A
	支援事業者数 8者	13者	8月の「奥州バル」、2月の「アカリテラス」併せて13事業者の出店支援を行った。	A	A
<p>(2)大都市圏での物産展を通じての需要動向調査【年4回】 当地域の地域資源を活用した地場産品や特産品を取り扱う事業者の商品が、大都市圏の最終ユーザーである消費者に、どのような評価を受けているかの需要動向調査を実施する。調査については、首都圏にある当地域の在京県人会を対象とする物産展(年2回)や岩手県のアンテナショップ(大阪・福岡)での物産展(年2回)において実施する。 なお、調査対象事業者は1回につき、2事業者を選定し、1事業者から2品程度、商品を出品してもらい、消費者へ提供し、担当職員等が商品に対する満足度や当市で興味のある特産品について、聞き取り調査を行う。 また、調査結果については、整理・分析し、事業者に対してフィードバックし、今後の商品開発・改良・販路開拓等に活用していく。</p>	【在京県人会】 実施回数 2回	未実施	在京県人会を対象とした需要動向調査までは至らなかったが、県人会の総会において物産展並びに地元特産品のPRを実施した。	D	D
	【在京県人会】 支援事業者数 8者	7者	在京県人会の総会において、岩手県アンテナショップへの出店事業者7者の商品についてPRを行った。	D	D
	【アンテナショップ】 実施回数 2回	1回	東京にある岩手県アンテナショップ「いわて銀河プラザ」イベントコーナーにおける物産展へ7社の商品を出品。10品目13商品の試食販売に併せアンケート調査を行った。	C	C
	【アンテナショップ】 支援事業者数 8者	7者	東京にある岩手県アンテナショップ「いわて銀河プラザ」イベントコーナーにおける物産展へ7社の商品を出品。10品目14商品の試食販売に併せアンケート調査を行った。出品した7社のうち1社が銀河プラザでの継続販売が決定した。	B	B
<p>(3)需要動向を知るための情報収集及び提供 売れる商品・サービスを提供するためには、需要動向に基づき新商品・サービスの開発や販路開拓を行っていく事が重要である。そこで、経営分析を行った事業者に対して、需要動向を見据えた事業計画の策定に活用してもらうために、日経流通新聞や専門誌の購読、日経テレコンPOS EYES及び東京商工リサーチの活用やふるさと納税関連ホームページにより、業界の動向や消費者の需要動向の情報収集を行う。 また、情報収集したものについては、事業計画・商品開発・販路開拓の参考資料として活用できるように整理・分析を行い、巡回相談時に情報提供を行う。</p>	事業者数 75件	情報収集件数 24件 整理・分析件数 0件	持続化補助金申請等において、情報収集を行ったが、整理・分析は未実施。	D	D

【評価】A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

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】		目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
(1) まちなかオープンカフェ事業による販路開拓支援【年12回】 地域住民への販路開拓を目指す事業者に対し、毎月1回、市内ホテルのオープンカフェを活用し、菓子・麺類・郷土食などテーマ別に集め、地域住民に対し、商品の販売、PRを行うまちなかオープンカフェ事業に出品してもらい、販路開拓支援を行う。 なお、事前に事業者への説明会の実施や出展前に事業者と協議の上、需要動向を踏まえた商品の選定、地域住民に対する広報活動の実施、当日の陳列・接客へのアドバイス、来場者の訴求効果が高まるようなチラシ(わかりやすい商品紹介やレシピ・食べ方の工夫、企業情報等を記載)の作成指導など、売上の増加を図るための支援を行う。 また、販路開拓支援を実施した後、商品に対する魅力・販売時期や販売方法等の課題を抽出し、専門家等を活用しながら、原因の解明等の検証を行い、事業計画の見直し(戦略・計画の修正や商品の改良等)のフォローアップを実施し、改善したもので販路支援を行う。	参加事業者数 35者	13者	水沢グランドホテルにおいて、8月2~3日開催「奥州Bar(バル)」、2月7~8日開催「アカリテラス」に13事業者が出展。	D	D	
	売上増加事業者数 15者	13者	オープンカフェにおいて販路開拓支援を行なった結果、売上増加事業所が13者。	C	C	
(2) 岩手県アンテナショップ物産展による販路開拓支援【年3回】 大都市圏への伝統工芸品等の地場産品・特産品等の販路開拓を目指す事業所に対して、東京・大阪・福岡にある岩手県アンテナショップにて物産展を定期的開催し、伝統工芸品等の地場産品の販路開拓支援を行う。 なお、事前に事業者への説明会の実施や事業者と協議の上、需要を見据えた商品の選定、アンテナショップと連携した大都市圏の消費者へ物産展開催の広報活動の実施、事業者への当日のレイアウトや陳列や接客へのアドバイス、来場者の訴求効果が高まるようなチラシ(わかりやすい商品紹介やレシピ・食べ方の工夫、使い方の工夫、企業情報等記載)の作成指導など、売上の増加を図るための支援を行う。 また、販路開拓支援を実施した後は、地場産品の魅力や販売手法等の課題を抽出し、専門家等を活用しながら、原因の解明等の検証を行い、事業計画の見直し(戦略・計画の修正や商品の改良等)のフォローアップを実施し、改善したもので販路支援を行う。	参加事業者数 15者	7者	11月1日~5日に東京都の岩手県アンテナショップいわて銀河プラザで開催された「食の黄金文化・奥州魅力フェア」へ7者が出展。 ※小規模事業者が4日連続して従事することが難しいため、商品を取りまとめ業界の代表者1名が従事する形として実施。	C	C	
	売上増加事業者数 8者	7者	11月1日~5日に東京都の岩手県アンテナショップいわて銀河プラザで開催された「食の黄金文化・奥州魅力フェア」へ出展した7者の商品10品目13商品を販売し、590個中311個、88,101円の売上となった。	B	B	
(3) ITを活用した販路開拓支援 ITを活用して、販路開拓を目指す事業者で、自社ホームページ等のITを活用していない小規模事業者に対し、奥州市内の企業の活性化を目的に市民向けに当所で作成した「奥州情報サイト」へ掲載し、販路開拓支援を行うとともに、製造業向けに一部リニューアルし、販路開拓支援を行う。 なお、販路開拓支援を実施した後は、ホームページへのアクセス数や掲載内容、販売方法等の課題を抽出し、専門家等を活用しながら、原因の解明等の検証を行い、事業計画の見直し(戦略・計画の修正・掲載内容の変更等)のフォローアップを実施し、改善したもので販路支援を行う。	登録事業者数 70者	25者	「奥州情報サイト」から商工会議所・商工会運営の商取引サイト「ザ・ビジネスモール」へ変更し、随時登録企業を募っている。(全国の登録事業者数-26万社)	D	D	
	製造業登録事業者数 70者	5者	「ザ・ビジネスモール」内の製造業向け取引支援サービス「BMファクトリー」を活用した。	D	D	
	受注成約件数 20件	0件	ビジネスモールは取引成約時に登録者からの申し出がないと、当所での把握ができず、3月末現在での把握件数は0件	E	E	
(4) マスメディアを活用した広報活動による販路開拓支援 より多くの消費者へ新商品・新サービス等をPRしたい事業者に対しては、新聞社・雑誌社・テレビ局等のマスメディアを活用した広報活動による販路開拓支援を行う。新聞社・雑誌社・テレビ局等のマスメディアに取り上げってもらうためには、編集者や番組制作者の目に留まるような資料(プレスリリース)が大切であり、そのために必要な書類を小規模事業者とともに作成する。 なお、1度だけの情報発信では、マスメディアに取り上げられる可能性が少ないので、切り口をかえた資料を作成するとともに、発信時期などを考慮しながら、定期的(年3回)に情報発信を行っていく。	支援事業者数 15者	12者	世界で初めてブラックホールの撮影に成功した国立天文台水沢VLBI観測所の地元として、市内菓子製造小規模事業者8者による菓子組合がブラックホールを題材にしたお菓子を考案。プレスリリースやパッケージデザインなどの支援を実施。また、持続化補助金採択事業におけるマスメディアを活用し販路開拓を行った4事業者の実行支援を行った。	B	B	
	販路拡大事業者数 10者	8者	プレスリリースを行なった結果、マスコミにも大きく取り上げられ、販路拡大に繋がったとともに、お客様の来店機会増にも繋がった。	B	B	

【評価】 A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

II. 地域経済の活性化に資する取組						
1. 豊富な地域資源を有効活用して新たな地域ブランド確立		目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
(1) 四季折々の「旬の味」を活用した和洋菓子(スイーツ)の開発と販路開拓 当奥州市では肥沃な風土が育てた、「いちご」「ブルーベリー」「りんご」「かぼちゃ」など、質の高い農産物が一年を通して収穫されている。これら四季折々の「旬の味」を活用した和洋菓子(スイーツ)を農業団体や生産者、商工業者との連携により商品開発を行い、新たな地域ブランドを確立し、新たな需要の開拓を行う。	改良見直し	1品		ガーデンハックルベリー生産者と菓子製造事業者との連携により開発した新商品「ガーデンハックルベリーどら焼き」の改良・見直しを行う一方で、新たにガーデンハックルベリーを使用した「ガーデンサンド」の販売を開始。	A	A
	商品販売数 3,000個	約10,000個		11/1~5開催のいわて銀河プラザ物産展「食の黄金文化・奥州魅力フェア」へ出品しガーデンハックルベリーどら焼き153個、ガーデンサンド108個を販売し約46,000円の売上となった。新商品ノガーデンサンドはR2年3月末で約10,000個の販売となっている。	A	A
2. 街なか賑わいの創出事業		目標	実績	実績概要	内部評価	委員評価
(1) まちなかオープンカフェの実施 水沢区中心市街地にあるホテルのオープンカフェを活用し、毎月1回、地元小規模事業者が扱う商品を菓子・麺類・郷土食などテーマ別に集め、商品販売することにより、商店街への来街者の増加を図り、賑わいを創出するとともに、地域小規模事業者の商品PRの場を創出・提供し、販路開拓・売上拡大が期待できるとともに、来街者に対して消費喚起を促し、周辺商店街の飲食業・小売業・サービス業等の小規模事業者の商業販売の強化に努めていく。	開催回数 12回	2回		8/2~3に「奥州BAR(バル)」、2/7~8に「アカリテラス」を水沢グランドホテルで開催。	D	D
	出店者数 10者	13者		市内出店事業者13者	A	A
	来場者総数 4,800人	1,482人		夏まつりと併催した8/3は1,032名の来場者であったが、その他の開催日は3日間で450名の来場者だった。	D	D
(2) ご当地グルメフェスティバル事業 江刺区には今まで注目を浴びていなかった地域独特のグルメがあり、それらの掘りおこしを行い、あわせて情報発信のイベントを商店街で開催することにより、賑わいの創出を図り、中心商店街の集客に繋げ、地元食材のPR、活用促進を行い、地域ブランド確立の一助とするとともに、地域小規模事業者の商品PRの場を創出・提供し、販路開拓・売上拡大が期待できるとともに、周辺商店街の飲食業・小売業・サービス業等の小規模事業者に対する消費喚起を促し、商業販売の強化に努めていく。	開催 1回	1回		1月25日から1カ月間、江刺牛&江刺りんごグルメラリー「GEKIATSU-ESASHI」を開催。地元食材を活用した限定メニューとSNSを連携させたイベントとして実施。	A	A
	出店数 40者	25者		江刺地区内小規模事業者25者の参加	B	B
	来場者数 5,000人	562人		スタンプラリー申込総数562名。	D	D

【評価】 A:目標達成(90%以上) B:概ね達成(70~89%) C:半分程度達成(50~69%)
D:未達成(1~49%) E:未着手(0%)

V. 令和元年度経営発達支援計画評価表

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	実績概要	内部評価	委員評価
<p>(1)経営計画策定支援や販路開拓支援等の全般的な支援ノウハウ(年6回程度) 岩手県下の商工会議所指導課長会議(年1回)及び経営指導員研修(年3回)、中小企業整備基盤機構・いわて産業振興センター・税理士会等の他支援機関主催の会議・研修会(年2回)へ積極的に参加し、県内及び全国における小規模事業者に対する経営計画策定支援や販路開拓支援等の全般的な支援ノウハウ、取り組み事例、支援の現状や課題等について情報交換を行い、連携を行っていく。</p>	<p>経営指導員・経営支援員を以下の研修へ派遣した。 県下商工会議所指導課長会議 1回、経営指導員研修 3回、経営支援員研修 1回、中小企業大学校研修 3回、経済産業局研修1回</p>	A	A
<p>(2)金融支援に関するノウハウの情報交換(年1回) 日本政策金融公庫一関支店・岩手県信用保証協会奥州支所・水沢信用金庫・岩手銀行・北日本銀行・東北銀行など市内金融機関との定期的な情報交換会に参加し、計画的な資金の調達方法や使用方法等の支援ノウハウ、支援の現状や課題等の情報交換を行い、情報の共有・連携を行っていく。</p>	7月に日本政策金融公庫一関支店との情報交換会を実施。	C	B
<p>(3)創業支援に関するノウハウの情報交換(年1回) 先般、設立した「奥州市創業支援ネットワーク」の構成メンバーである奥州市・岩手県信用保証協会奥州支所・水沢信用金庫・岩手銀行・北日本銀行・東北銀行など市内金融機関との定期的な情報交換会に参加し、施策の有効な活用方法や事業計画作成等の支援ノウハウ、支援の現状や課題等について情報交換及び情報共有・連携を積極的に行っていく。</p>	<p>3月に市主催の金融機関を交えた中小企業支援施策の情報交換会に出席し、情報の収集及び提供を行うほか、創業相談がある都度、市内金融機関や日本政策金融公庫一関支店と情報共有を図った。 また、東北経産省主催の創業支援担当者研修にも参加し、創業支援スキル向上並びに参加した金融機関や自治体の方々と情報交換を行った。</p>	A	A
<p>(4)事業承継支援に関するノウハウの情報交換(年1回) いわて産業振興センターや岩手県よろず支援拠点が共催で開催する事業承継会議に参加し、岩手県事業引継ぎ支援センターや税理士会、弁護士と情報交換会を行い、施策の有効な活用方法や事業計画作成等の支援ノウハウ、支援の現状や課題等について情報交換及び情報共有・連携を積極的に行っていく。</p>	岩手県よろず支援拠点や岩手県事業引継ぎ支援センター、東北税理士会岩手県支部連合会、金融機関などの認定支援機関で構成される岩手県事業承継ネットワークの連絡会議に参加。(2回)	A	A
2. 経営指導員等の資質向上等に関すること	実績概要	内部評価	委員評価
<p>(1)経営指導員等の個々の資質向上 日本商工会議所・岩手県商工会議所連合会が主催する研修への参加に加え、中小企業大学校の主催する研修会等に若手経営指導員等を毎年1名以上派遣し、計画策定や企業診断等の支援能力の向上を図るほか、職員全員がWeb研修を受講し、小規模事業者支援に必要な知識取得を行い、資質向上を図る。 また、若手経営指導員・補助員・記帳専任職員については、巡回相談等の相談において、ベテラン経営指導員とペアを組んで、相談者を支援すること等を通じて、指導及び助言内容、情報収集方法等を学ぶなど、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。</p>	<p>日本商工会議所主催の研修会5回、岩手県商工会議所連合会主催の研修会4回、中小企業大学校主催の研修会3回に延べ35人を派遣した。 また、小規模支援法に基づく法定経営指導員の要件を満たすための指定講習を、職員5名がWeb研修により受講し、全員が修了。 OJTにより伴走型支援は、セミナー・個別相談会等で専門家が指導・助言する際に極力職員が同席するなど専門家とのOJTを実施している他、計画作成支援や申告相談時に実施。</p>	A	A
<p>(2)組織全体の支援ノウハウの向上及び共有できる体制構築 組織全体の支援能力の向上を目的に、経営指導員の他に、補助員・記帳専任職員も参加し、各経営指導員が個社に対する経営状況の分析結果や実施した支援内容、今後の支援内容や方向性を共有するために、四半期に1度2時間程度、情報交換会を開催し、支援ノウハウの向上と共有を図る。 また、経営分析の結果や事業計画の進捗状況等、個社毎の支援履歴、指導時の工夫や専門家による支援内容等を電子カルテ「TOAS(商工会議所トータルOAシステム)」にその都度入力し、個社に対する支援情報と支援履歴の管理、経営状況の分析結果や計画の進捗状況による企業概要等を電子カルテ「TOAS(商工会議所トータルOAシステム)」により、職員全員が閲覧できるようにするとともに、職員の異動時や退職時にも対応できるように体制を構築し、職員全員での情報の共有を行う。</p>	職員の情報交換会は、未実施。 支援内容等は電子カルテ「TOAS(商工会議所トータルOAシステム)」で情報共有。	C	C
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。	実績概要	内部評価	委員評価
<p>(1)岩手県・奥州市・商工調停士・中小企業診断士等の外部有識者を含めた評価委員会を新たに組織し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。</p>	外部有識者を含めた評価委員会を開催し、評価・見直しを行った。	A	A
<p>(2)評価委員会において、評価・見直しの方針を決定する。</p>	定量的評価のほかに、定性的評価を加味して評価を実施	A	A
<p>(3)事業の成果・評価・見直しの結果については、正副会頭会議へ報告し、翌年度の事業計画に反映させていく。</p>	正副会頭会議において報告を行った。	A	A
<p>(4)事業の成果・評価・見直しの結果を奥州商工会議所のホームページで計画期間中公表する。</p>	奥州商工会議所ホームページにおいて評価結果を公開した。	A	A