令和6年度 朝来市商工会「経営発達支援計画」 事業実施評価表　【実施日：令和7年3月28日（金 ）】

指針別項目・事業 経営発達支援事業の内容	数値目標	実施結果	補足説明	評価結果	評価委員からの主なコメント
３－１．地域経済動向調査に関すること				A	全会員を対象として実施。目標の300件はクリアしており、商工会事業としては十分である。 事業所へのデータ活用がカギである。RESASは早めの取り組みをすること。
①　「朝来市景況調査書」の作成・公表	2回	2回	景況調査は原材料費高騰、人材といった課題を把握し、適切な支援に活かすことを目的に、4月～6月と10月～12月の間を対象として2回実施した。		
②　「RESAS分析」の作成・公表	1回	1回			
３－２．需要動向調査に関すること				A	事業所が商品改善意識を持つことが重要であり、その意識づけを提案できるように支援を展開することが必要である。 調査したニーズを事業者へ効果的な販路の開拓支援へとつなげられるように継続して実施してほしい。
①　地域内展示会調査	5者	16者	展示即売会は道の駅まほろばで実施し、来場者へアンケート調査を行った。展示会への出展も積極的に行い、新たな販路の開拓支援と並行して商品等の意見をいただく機会とした。		
②　地域外展示会調査	5者	8者			
４．経営状況の分析に関すること				B	実績は十分だと考える。 伴走支援対象者の新規の掘り起こしと経営力再構築を意識した分析を取り入れることによる事業者の継続的な伴走支援を展開してほしい。事業モデル、どこを変革することで、どう、稼げるか？の分析もカウントしてもよい。
①　分析件数（継続）	14者	32者	年度末の分析件数を計上。継続件数は目標値を超えたが、新規件数は少ない結果となった。各担当者の支援状況を把握するために担当者リストを整備し、事業所の支援状況を見える化し新規の分析件数の発掘や支援目標を立てることに活用する。		
②　分析件数（新規）	25者	19者			
合計	39者	51者			
５．事業計画策定支援に関すること				B	計画策定の件数は、巡回や窓口からの誘導もできており、目標値はクリアしている。 事業承継については案件の問題もあり、すぐに実現するものではないため、事業者へ寄り添った形で長期にわたる継続的な伴走支援を展開してほしい。
①　創業計画	10件	7件	実数として28件。「創業計画」では2月末時点で5者が開業。各種セミナー参加者から事業計画策定に繋がった先もある。 事業承継について、計画策定は0件であるが、セミナー参加者7名のフォローを展開中。現在、M&Aも踏まえた支援を行っている。		
②　事業計画	22件	21件			
③　事業承継計画	3件	0件			
合計	35件	28件			
６．事業計画策定後の実施支援に関すること				A	実績は十分と考える。データの属人化やカルテの入力の課題も理解しており、改善策も見えている。 フォロー回数も安定して実施しており、事業者の計画実現に向けた継続的なフォローアップを今後も行っていただきたい。
フォローアップ対象事業者数	35者	48者	支援事業者に対して経営指導員等を担当制として、支援先リストで明確にし、フォローアップを実施する。 補助金採択後や各種認定後の事業が計画通り進んでいるか、数字以外のフォローアップを継続し対応した。結果、事業計画に掲げる目標達成した事業者が15者あった。		
頻度（延べ回数）	270回	314回			
目標達成者数	12者	15者			
７．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること				A	目標数値は達成されているが、事業者の販路開拓への意欲を高める工夫をしてほしい。 新規取引は容易ではないが、市内外の展示会を通じて事業者は営業活動を行う機会をつくるために、継続した形での支援を展開してほしい。
①　展示即売会出展事業者	20者	16者	展示即売会は計画通りコロナ前のように朝来市内で実施し、観光客向けへのPRを実施し、需要動向調査を行った。 市外展示会について、出展支援先で重複した先を延べ数として報告する。新規取引先件数については、1月末時点で参加事業者より聞き取りした実績数値を計上。商談中の見込み含めると最終的には、2者を上回る予定。		
②　市外展示会出展事業者	12者	11者			
新規取引/者	2件	1.5/件			

A：目標を達成することができた（100%以上）　B：目標を概ね達成することができた（70%～99%）　C：目標を半分程度しか達成することができなかった（30%～69%）　D：目標をほとんど達成することができなかった（30%未満）