

令和4年度 経営発達支援計画評価委員会【報告】

◇日 時：令和5年8月25日（金）午前11時～正午

◇場 所：天童商工会議所

1. 開 会

2. あいさつ（当所石塚専務理事）

3. I 経営発達支援計画事業事業報告（事務局より）・評価（各委員より）

各事業項目において各委員より事業評価をいただく

評価基準 A. 十分達成している

B. 概ね達成している

C. やや課題がある

D. 改善が必要

4. 総 評（当所広谷理事）

5. 閉 会

天 童 商 工 会 議 所

I 経営発達支援計画事業事業報告（事務局より）・評価（各委員より）

1. 地域の経済動向調査に関すること

【事務局報告】

（概要）

当所では、小規模事業者に対して、経営基盤強化や発信力強化を行うための支援を目標としている。そのために、多業種に対する経済調査活動を実施し、地域の経済動向や経営環境の変化をリアルタイムで把握することが重要となっている。

調査結果については、当所ホームページにて公表することで情報提供を行い、小規模事業者の支援を行う。

（目標・実績）

※上段：目標、下段：実績

項目	公表方法	令和4年度
①景気動向調査の公表回数	HP掲載	2回 2回
②天童市中心商店街空き店舗調査の公表回数	HP掲載	1回 1回
③天童市商店街通行量調査の公表回数（隔年実施）	HP掲載	

（成果）

①景気動向調査

調査対象	天童商工会議所管内の事業所及び天童市雇用対策協議会会員企業 250者（うち天童市雇用対策協議会会員企業59者） 建設業38者、工業60者、商業51者、交通・運輸27者、ホテル業20者 サービス・理美容・飲食業54者
調査時期	年2回実施（第1回目：令和4年7月、第2回目：令和5年2月）
調査項目	売上高・販売数量・売上単価・原材料・商品仕入単価・採算（経常利益）・資金繰り・宿泊客数（宿泊施設のみ）、昨年同月・3か月先の状況を増加・横ばい・減少から該当するものを選択してもらう。 また、経営上の問題点や雇用・事業承継・消費税・セミナーの受講希望など、時期流行に対応した各種設問を設け、該当するものを選択してもらう。
調査結果	第1回回答企業数135者（回答率54.0%）、第2回回答企業数122者（回答率48.8%）
周知方法	当所ホームページにて公表（第1回目：令和4年9月、第2回目：令和5年3月）

②天童市中心商店街空き店舗調査

調査対象	天童中心市街地内における商店街に属する店舗 (1)ニューてんどう商店街 (2)王将通り商店街 (3)北本町商店街 (4)グリーンモールてんどう商店街 (5)天童中央商店街
調査時期	令和4年5月20日（金）（年1回実施）

調査項目	建物の1階で、小売業、飲食業、宿泊・サービス業、金融・保険業、卸売業などのその他商工業種を調査対象とする。(製造業は除く) 調査員の主観で目視による、店舗と思われる建物が営業を行っていない場合を本調査の空き店舗と定義して確認する。
調査結果	中心商店街の店舗数は280店舗(空き店舗含む)に対して、空き店舗は49店舗。1商店街あたりの平均空き店舗数は9.8店舗で、前回調査の9店舗から0.8店舗増加。平均空き店舗率は17.5%となり、前回調査の16.5%から1ポイント増加した。
周知方法	当所ホームページにて公表(令和4年8月)

③天童市商店街通行料調査

隔年実施であり、令和4年度は未実施(令和5年度実施予定)

④LOBO調査

調査対象	当所では、市内の飲食業2者、運輸業1者、建設業1者、小売業3者サービス業1者、製造業3者 合計11者に調査を依頼。 全国ベースでは日本商工会議所が集計を担い、327商工会議所の協力により、2,503企業を対象に調査を実施。(令和5年3月現在)
調査時期	毎月1回実施
調査方法	FAXにて調査票を送付・回収
調査項目	当月の業況・売上・採算・資金繰り・仕入単価・販売単価・従業員の状況および、自社が直面している経営上の問題などについて調査。

(取組状況)

調査・収集・分析を行った結果は、当所の会報誌や当所ホームページに掲載を行い、会員のみならず、幅広い管内事業者へ周知。また、調査結果は公表するに留まらず、経営指導員内でも情報の精査・分析を行い、小規模事業者の事業計画策定や販路開拓に対して支援を実施。

【各委員より評価】 (評価A)

①景気動向調査について

- ・実績の回答率54パーセントは、回答率を上げないと次回、評価Aはない。

②天童市中心商店街空き店舗調査について

- ・空き店舗調査は目視で実施しているようだが、その内容も、貸す意思はあるが入っていない空き家と、そもそも貸す意思がない空き家では違う。今後の課題として、貸す意思があるところを把握し、それを踏まえて数字を出し、評価することが求められるのではないかと思う。

④LOBO調査について

- ・マクロ市場とミクロ市場を活用しているか。回答する動機づけがないと意味がないと思う。つまりは、使えるデータかを見極める必要がる。
- ・調査は数字化にされているが、調査内容をマーケット分析にどう使うのかが重要と思う。

2. 需要動向調査に関すること

【事務局報告】

(概要)

多くの小規模事業者はマーケットイン経営ではなく、プロダクトアウト経営が主流となっており、消費者のニーズを的確に捉えられていないことが課題となっている。そのため、当所では事業者マーケットインの考え方を浸透させ、消費者の声を参考に商品・サービスのブラッシュアップを行い、消費者から支持されるよう支援し、新たな需要開拓にも寄与させる。

(目標・実績)

項目	令和4年度目標	令和4年度実績
①小売・飲食・生活関連サービス業等の消費者アンケート調査対象事業者数	5者 250人	4者 132人
②消費者アンケート調査のデジタル化の対象事業者数	1者	1者

(成果)

①需要動向調査(来店者アンケート調査)

実施内容：地域内消費者の需要開拓が課題と捉え、消費者目線での品揃えやサービスなどの改善を目的に消費者アンケートを実施した。集計・分析した報告書をアンケート実施した事業所に持参し、お客様の生の声を伝えた。報告書から抽出された課題・問題を解決するために活用した。また今後も定期的に巡回訪問し、継続的に支援を行う。

調査時期：令和4年11月3日～令和5年2月6日

調査店舗：飲食業/2店、美容業/1店、サービス業(療術業)/1店

調査項目：飲食業/年齢、性別、住所、職業、きっかけ、来店回数、価格設定、交通手段等
美容業/年齢、性別、住所、職業、きっかけ、印象、今後の催し等
サービス業/年齢、性別、住所、職業、きっかけ、印象、興味、参加回数等

回答数：飲食業/60人

美容業/41人

サービス業/31人

(取組状況)

需要動向調査にあたり、アンケート調査にて収集した調査項目は、より精密な集計・分析、課題の追求に努める為、外部機関である株式会社エイチ・エーエルへ委託し調査報告書を作成。報告書の内容を基に調査事業所に対し、巡回訪問を行い、売上増加や商品のブラッシュアップ、新商品の開発に繋げる支援等を実施。また、まちなか大学や大型ショッピングモールによる展示・即売会への積極的な参加を募り、事業者間のネットワーク拡充、顧客の確保、商品PRを行う場を提供。伴走型小規模事業者支援推進事業として事業者と一体となった支援を実施している。

【各委員より評価】 (評価B)

①需要動向調査(来店者アンケート調査)について

- ・目標5者に対して4者となったことは仕方ない。但し、その1者は繁忙を理由に調査を実施できなかったとの理由であれば、調査時期を閑散期などへ臨機応変に変えても良かったと思う。
- ・1者あたりのアンケート回収数が目標値より下回っている点は改善すべき。

- ・アンケート調査に参加した事業者は、結果をどう思っているのか。調査後にとるべき会議所の対応方法など、アンケート調査に参加した事業者との面談を大事にする必要があると思う。
- ・調査対象事業所を募集する際は、調査するメリットがうまく伝わるよう、募集案内・チラシに事例やスケジュールなどを載せるといいのではないかと思う。実際過去には、アンケート調査を基に消費者動向にマッチした新商品を開発した事業者がいるわけなので、もっと告知を工夫すべき。

3. 経営状況の分析に関すること

【事務局報告】

(概要)

当所の課題として、1つの事業者に対し、財務分析と非財務分析の両方ができず、ノウハウの共有につながっていなかったという課題があった。また、経営分析は、経営指導員が個々で実施しており、組織として分析ノウハウも蓄積されていなかった。

課題解決のため、支援対象事業者に対し、財務分析・非財務分析の両方を実施し、多面的な視点から強みを明らかにさせるとともに、企業の健康診断ツール「ローカルベンチマーク」か経営基幹システム「Bizミル」を導入することで、組織としてのノウハウを蓄積する。

また、経営分析の結果、①明らかになった経営課題の課題解決を図る、②明らかになった強みは今後の経営に活かす。これらの取組については事業計画を策定し、計画に沿った支援を実施する。

(目標・実績)

項目	令和 4年度目標	令和 4年度実施
経営分析事業者数	60者	61者

(成果)

経営分析の結果より、小規模事業者経営改善資金（マル経融資）17者、補助金申請44者の支援へと繋がった。

すべての事業者に対して、Bizミルによる分析を行えたわけではないので、次年度への課題として、Bizミルによる分析からの経営支援へと繋げていく。

(取組状況)

出力された帳票の内容を、事業者との傾聴と対話を交わしながら現状と目標の確認し、アドバイスをを行った。また、小規模事業者持続化補助金などの申請にあたって、Bizミルから出力された帳票を確認しながら、事業計画書の策定に活用し、事業所へのフォローアップを実施した。

フォローアップに関しては、システムを導入してから1年程度ということもあり、職員のシステム（Bizミル）に対する理解度及び利活用方法が不十分であったため、システムを活用したフォローアップが十分に実施出来なかった。

次年度以降の改善点としては、まず職員のシステムに対する理解度の向上を図り、システムの操作方法及び利活用方法の造詣を深めていく。また、株式会社HALが開催しているシステム活用研修なども積極的に受講し、システムの基礎理解に加えて、応用的活用まで実施できるようにする。以上の改善点を実施し、小規模事業者の支援ツールとして十分な活用を図る。

【各委員より評価】 (評価B)

- ・経営分析事業者数の目標 60 者に対して 61 者実施できたことは評価する。一方で、経営分析の中身はどうだったのか振り返ってほしい。企業の健康診断ツール「ローカルベンチマーク」や、経営基幹システム「Biz ミル」はあくまでツールであって、利活用する職員のスキルが伴う必要がある。伴走型支援で大事なものは“傾聴と対話”であり、経営者の本音を聞き出すスキルが求められる。
- ・補助金申請を行う人が Biz ミル利用対象となると、申請者が少なくなれば実績が減っていくことになるので、補助金申請者とは切り離し、本当に活用したい事業者に伴走型で支援するのがいいと思う。指導職員が事業所を分析するスキルはどうか、必要であればスキルアップ研修を行うなど実施したほうが良い。
- ・経営分析ができる人がどれだけいるのか、これは全国的に商工会議所の課題でもあると認識している。事業者に関わる情報は熱心に勉強すべき。結果として、事業者への伴走型支援に繋がっていくと思うので、今後も指導員の質を高めていただきたい。

4. 事業計画策定支援に関すること

【事務局報告】

(概要)

当所の事業計画策定支援は、補助金申請や融資に関する事業計画書の作成が主で、補助金申請ありきの支援となっており、支援後のフォローアップがなされておらず、一過性の支援に留まっている。

このため、小規模事業者においても事業計画策定に関する意識が低く、自身の経営状況の分析を踏まえた事業計画の策定には至っておらず改善の必要がある。

セミナーの開催や専門家派遣を通して、事業計画とは「自身の売上向上を見据えた実行計画」との位置付けを認識させ、今後は経営状況の分析と経済動向調査や需要動向調査などの市場分析を行った上で、より効果的な事業計画策定を支援する。また、創業者に対しては創業計画の計画策定を行う。

(目標・実績)

項目	令和4年度	
	実績	目標
①DX 推進セミナー	2 回	2 回
②事業計画策定セミナー	2 回	2 回
③事業計画策定事業者数	31 者	30 者
③事業計画策定件数	31 件	30 件
④創業計画策定事業者数	3 者	1 者

(成果)

①デジタル活用セミナー

開催日時 : 11月8日(火) 午後2時～午後4時

カリキュラム内容 : デジタル化に使える政府の支援策の概要、Withコロナで考える経営環境、スマホで始めるデジタル化

講師 : Brilliantcolor 本多美香氏

開催回数 : 1回

受講者人数 : 13人

セミナー開催の成果 : セミナー開催を通して、デジタル化に使える政府の支援策やデジタル活用の販路開拓・売上確保策、デジタルを活用した業務の効率化による経費削減策などを支援した。

②DX推進セミナー

開催日時 : 11月24日(木) 午後2時～午後4時

カリキュラム内容 : Google ビジネスプロフィール実践活用セミナー

講師 : 山形県よろず支援拠点 久保田 欣志 氏 / 渡邊 香 氏

開催回数 : 1回

受講者人数 : 11人

セミナー開催の成果 : 参加事業所の中でもGoogleビジネスプロフィール未登録事業所は登録を行い、既登録事業所はセミナーの内容をもとに、プロフィール文の再策定を行いアクセス数の増加へつなげている。

③事業計画策定セミナー

開催日時 : i. 令和4年 5月17日(火) 午後2時～午後4時30分

ii. 令和4年10月19日(水) 午後2時～午後4時

カリキュラム内容 : 小規模事業者持続化補助金の概要説明と申請における経営計画書の策定ポイントについて、および個別相談会

講師 : (株)ランフォワード 代表取締役 室岡庸司 氏

開催回数 : 2回

受講者人数 : i. 5名(内個別相談3名)

ii. 6名(内個別相談3名)

セミナー開催の成果 : セミナーの開催を通して、事業計画とは「自身の売上向上を見据えた実行計画」との位置付けを認識させ、より効果的な事業計画策定支援を行った。

④事業計画策定事業者数および事業計画策定件数

事業計画支援事業者数 : 31者

事業計画策定件数 : 31件

⑤創業計画策定事業者数

令和4年度やまがたチャレンジ創業応援事業助成金審査会

開催日時 : 令和4年7月15日(金) 9時～17時30分

開催内容 : 第1次審査を通過した事業計画及びその応募者を対象にプレゼンテーション審査を行い、出席委員の平均点が60点以上の者のうち、上位の者から予算の範囲内で助成対象者として選考する。

審査員 : 渋谷税務会計事務所 代表税理士 渋谷 和
 小座間福原税理士事務所 代表社員 小座間 伸一
 新庄商工会議所 専務理事 伊藤 洋一
 天童商工会議所 専務理事 石塚 昭宏

開催回数 : 1回

創業計画策定事業者数 : 3者

夢をかなえる創業塾2022

開催日時 : 令和4年11月12日(土)～12月10日(土)

カリキュラム内容 :

日程	講座	テーマ
11月12日 (土)	第1講座	<ul style="list-style-type: none"> ■オリエンテーションと自己紹介 ■「創業」って何? ■事業のビジョンを描く
	第2講座	■事業コンセプトの策定
11月19日 (土)	第3講座	■顧客に届けるマーケティング戦略
	第4講座	<ul style="list-style-type: none"> ■商品、サービスの差別化 ■起業家体験談と意見交換会 (Bakery Niina 代表 大築 睦氏) (とよぼし 代表 豊島 陸氏)
12月3日 (土)	第5講座	■数値計画の策定
	第6講座	■ビジネスへのIT活用
12月10日 (土)	第7講座	<ul style="list-style-type: none"> ■起業を目指す方のための労働保険必修知識 (相馬勝博社労士) ■創業時に知っておきたい資金調達方法 (日本政策金融公庫) (山形県信用保証協会) ■創業時の相談窓口について (天童商工会議所)
	第8講座	■事業計画発表会
	特別講座	■交流会 (希望者のみ)

講師 : (株)ランフォワード 代表取締役 室岡庸司 氏

開催回数 : 1回

受講者人数 : 11名 (内修了者10名)

(取組状況)

①DX 推進セミナーおよびデジタル活用セミナー

定期訪問または電話等により、登録前や登録後のアクセス数の変化についてヒアリングを行った。しかし、セミナー受講者目標数を20名としていたが未達であった。事業所の方へのGoogleビジネスプロフィールの認知と必要性が周知不足であったと考えられる。今後は飲食店に限らず、幅広く認知をしてもらいセミナー受講から集客へつなげられる仕掛けを作る機会となるようにセミナーの内容も含めて、考えていく。今後はSEO・ME0対策とビジネスプロフィールの関連性についてや、ビジネスプロフィール登録後の分析方法に関するセミナー内容へとより活用効果が出るセミナー内容へとしていく。

②事業計画策定セミナー

2回に渡り実施し、それぞれ参加者に対して、事業計画書の必要性や書き方等について、専門家を通して、説明を行った。また、小規模事業者持続化補助金の申請を見越して、新たな販路開拓に資する計画書の作成について支援を行った。また、説明会終了後には個別相談の時間を設け、希望者に対して事業計画書の深掘りを行った。

③事業計画策定事業者数および事業計画策定件数

出力された帳票の内容を、事業者との傾聴と対話を交わしながら現状と目標の確認し、アドバイスをを行った。また、小規模事業者持続化補助金などの申請にあたって、BIZミルから出力された帳票を確認しながら、事業計画書の策定に活用し、事業所へのフォローアップを実施した。しかし、フォローアップに関しては、システムを導入してから1年程度ということもあり、職員のシステム(BIZミル)に対する理解度及び利活用方法が不十分であったため、システムを活用したフォローアップが十分に実施出来なかった。

次年度以降の改善点としては、まず職員のシステムに対する理解度の向上を図り、システムの操作方法及び利活用方法の造詣を深めていく。また、株式会社HALが開催しているシステム活用研修なども積極的に受講し、システムの基礎理解に加えて、応用的活用まで実施できるようにする。以上の改善点を実施し、小規模事業者の支援ツールとして十分な活用を図る。

【各委員より評価】 (評価A)

- ・目標に対する実績値が達成・上回っていることを評価する。強いて言えば、セミナー参加者がもう少し多いと尚良い。
- ・DX推進を5年間やるのが明確であればいいことである。
- ・参加者の声を発信して集客してはどうだろうか。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

【事務局報告】

(概要)

原則として四半期ごとにフォローアップを行い、課題を明確にしたうえで、効率的な事業計画が実行されるよう支援する。また、本計画ではこの第一歩として、事業者が“成功体験”を持つことを目指す。そのために、前項で策定した事業計画の取組を成功させ、実際に売上・利益のアップを目指す。

(目標・実績)

①事業計画策定後のフォローアップ支援

項目	令和4年度	
	実績	目標
フォローアップ対象事業者数	31者	30者
頻度(延回数)	144回	120回
売上増加事業者数	5者	9者
経常利益率増加事業者数	8者	9者

②創業計画策定後のフォローアップ支援

項目	令和4年度	
	実績	目標
フォローアップ対象事業者数	3者	1者
頻度(延回数)	16回	4回

(成果)

①事業計画策定後のフォローアップ支援

フォローアップ対象事業者数：31者

頻度：144回

売上増加事業者数：5者

経常利益率増加事業者数：8者

フォローアップ対象事業者数およびフォローアップの頻度については目標値を上回ったものの、事業計画策定後の売上増加事業者数および経常利益率増加事業者数は目標値を下回った。今後は支援職員の他に、専門家派遣制度を積極的に活用しながら、事業者の経営課題を明確にし、作成した事業計画書を遂行することで目標値を達成する。

②創業計画策定後のフォローアップ支援

フォローアップ対象事業者数：3者

頻度：16回

フォローアップ対象事業者数およびフォローアップ頻度について、目標値を上回った。

(取組状況)

事業計画・創業計画を策定した全ての事業者を対象に、原則として四半期ごとのフォローアップを実施した。ただし、ある程度事業計画の推進状況が順調であると判断できる事業者に対しては、訪問回数を減らした。一方、計画と進捗状況とがズレている場合(計画実施が遅れているなど)は、訪問回数を増やすだけでなく、専門家を活用しながら軌道に乗せるための支援を実施した。

【各委員より評価】 (評価B)

- ・フォローアップした期間がわかりにくい。
- ・コロナ禍で売り上げを上げるのは、厳しいと考えられる為、R5の数字が重要と考えられる。
- ・ある程度期間を決めて、長期的な売り上げを狙うのか、プロモーションをかけて短期的な売り上げを狙うのかを考え、その経過から長期的な支援に繋げる必要がある。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【事務局報告】

(概要)

小規模事業者は経営資源が乏しい事業者が多く、販路拡大や開拓に対する取組や機会が少ないことが課題となっている。そのため、当所では展示会の独自開催や商談会参加への側面支援を実施することにより、小規模事業者の新たな需要の開拓・獲得につなげていく。

(目標・実績)

項目	令和4年度 実績	令和4年度 目標
①展示事業者数	10者	15者
平均売上額/者	37,358円	50,000円
②伊達な商談会 出展事業者数	0者	1者
新規顧客との成約件数/者	-	1件
③DX 促進支援事業者数	6者	3者
(BtoB の場合) 新規顧客との成約件数/者	0件	1件
(BtoC の場合) 売上額/者	0円	50,000円

(成果)

①展示・即売会における地域内取引拡大支援

事業名：おかげ参道 in イオンモール天童
開催日時：令和4年12月18日（日） 午前10時～午後5時
出展者数：10者
売上額：373,580円（平均売上額：37,358円）
来場者数：5,689人
来客者数：(物販) 288人（ワークショップ）163人

出展者を対象に事業1ヶ月後アンケート調査を実施。再度来店または新規顧客の来店があった事業者は6者となっており、6割の事業者が新たな顧客の獲得につながった。

②「伊達な商談会」への出展支援

【概要】

伊達な商談会とは東北の商工会議所会員企業を対象とした事前予約型個別商談会「伊達な商談会」（主催：仙台商工会議所）である。

上記は展示見本型商談会とは異なり、バイヤー企業とサプライヤー企業が一對一の商談を行う逆見本市型商談会となっている。

バイヤー企業例：仙台国際空港(株)、(株)藤崎、JR 東日本東北総合サービス(株) など

出展支援について

バイヤー企業：(株)やまや

開催日時：令和4年9月6日（火） 午前10時～午後5時

申込締切：令和4年8月22日（月） 午後5時まで

申込者数：1件

採択件数：0件

業種：飲食業

③DX促進支援

小規模事業者が行うデジタル促進のためのDX促進支援事業

開催日時：令和4年11月24日（木） 午後2時～午後4時

セミナー名：Google ビジネスプロフィール実践活用セミナー

講師：山形県よろず支援拠点 久保田 欣志 氏 / 渡邊 香 氏

開催回数：1回

受講者数：11人

(取組状況)

①展示・即売会における地域内取引拡大支援

地域内取引拡大支援として「おかげ参道 in イオンモール天童」を開催した。展示事業者数・平均売上額は未達となったが、出展後、アンケート調査を実施し、10者中6者が新規顧客の獲得に繋げることができた。出展者からは「小規模事業者であるため、宣伝やPRに費用をかけづらいため、こういったイベントは非常にありがたい」といった意見をいただいた。

今後の課題として、展示事業者数の未達については出展事業者の発掘が課題である。広告・宣伝への費用が厳しい、手法が分からないといった新規創業事業者などに積極的な声掛けを行い、更なる事業促進を図っていく。平均売上額の未達については、出展時の商品・サービスのPR方法の支援や専門家派遣による販売アドバイスなどを活用し、売上額増加を図っていく。

②「伊達な商談会」への出展支援

伊達な商談会については周知不足及び申請支援が課題となっている。令和4年度については申請支援が1件となっており、事業者に対する周知が不十分であると考えられる。そのため、当所会報誌への記事掲載や当所ホームページへの情報掲載を行い、周知活動を行っていく。

申請支援については、伊達な商談会に対する経営指導員の経験不足が顕著である。そのため、仙台商工会議所（伊達な商談会事務局）との情報交換や商談FCPシートを活用した申請支援を実施していく。

③DX促進支援

DX促進支援として「小規模事業者が行うデジタル促進のためのDX促進支援事業」に関するセミナーを開催した。セミナー参加者の11者中6者にDX促進支援を実施した。具体的な内容としてはGoogleビジネスプロフィールへの登録・活用支援を実施し、自社の情報登録や画像掲載による広報周知について支援を行った。

今後の課題として、新規顧客との成約件数や売上額については未達となったため、参加事業者への定期的な聞き取りやアンケート調査を実施し、活用促進を促していく。

【各委員より評価】 (評価C)

①展示・即売会における地域内取引拡大支援について

- ・展示事業者数や平均売上額は未達であるが、この事業の主旨である「新規顧客の獲得」に繋がった事業者が実績としてあったことを高く評価したい。
- ・出展をしたいがどうしたら良いかわからない事業者がいると思う。会議所内で出展のディスプレイを行うなど、出展条件のハードルを下げることで参加者が増えるのではないかな。

②「伊達な商談会」への出展支援について

- ・出展企業の立場からすれば、どのようなプロセスで進めていけば良いかイメージが掴みにくいのではないかな。計画書作成を支援していることや、商談シートの作成をサポートしますなど、プロセスが見える化すべき。

③DX促進支援について

- ・目標項目として成約件数・売上額としている以上、Googleビジネスプロフィールへの登録・活用支援だけでは不足している。オンライン販売会などの企画をする必要があるのではないかな。

II 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引

7. 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

【事業内容】

①PDCAサイクルの確立

天童市経済部商工観光課長、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等）で組織する「経営発達支援計画評価会議」を年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況、事業の成果等について評価を行い、PDCAサイクルが確実に回るような仕組みを整備した。

②ホームページでの公表

事業実施方針等を当所のホームページ（<http://tendocci.com/>）へ掲載し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にした。

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【事業内容】

①外部講習会等の積極的活用

【経営指導能力強化事業への参加】

◇第1回研修会

開催月日：令和4年11月7日（月）～8日（火）

開催場所：山形商工会議所

参加者：職員5名

◇第2回研修会

開催月日：令和4年12月1日（木）～2日（金）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員6名

【外部講習会セミナーへの参加】

◇電話対応セミナー

開催月日：令和4年6月15日（水）

開催場所：天童商工会議所

参加者：職員1名

◇ハラスメント防止対策セミナー

開催月日：令和4年9月1日（木）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

◇雇用・労働セミナー

開催月日：令和5年2月22日（水）

開催場所：ほほえみの宿滝の湯

参加者：職員2名

【DX推進に向けたセミナー】

◇デジタル活用セミナー

開催月日：令和4年11月8日（火）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

◇Google ビジネスプロフィール実践活用セミナー

開催月日：令和4年11月24日（木）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

【インボイス制度対応セミナー】

開催月日：令和4年6月29日（水）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員4名

開催月日：令和4年7月26日（火）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

開催月日：令和4年8月23日（火）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

開催月日：令和4年10月21日（金）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

開催月日：令和4年11月22日（火）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

開催月日：令和4年12月14日（水）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

開催月日：令和5年3月27日（月）

開催場所：天童ホテル

参加者：職員3名

【創業に向けたセミナー】

◇創業塾

開催月日：令和4年11月12日（土）～12月10日（土）

開催場所：天童商工会議所

参加者：職員3名

②経営指導員の支援ノウハウ習得とスキルアップ

専門家派遣事業等へ同席した経営指導員が、専門家派遣講師の支援手段・方法から話の引出し術を、所内ミーティングで意見交換を行い、職員の支援能力の向上を図った。

③データベース化

情報の共有化として、相談を受けた時は、日本商工会議所が運用しているシステム「TOAS」に入力を行い、支援対象事業者の経営状況・事業計画概要、支援履歴などをまとめた「経営支援カルテ」を作成した。資金繰り支援などの急を要する相談へも財務状況が把握できるようデータ管理に努めている。