

# 八戸商工会議所 経営発達支援計画 令和4年度事業評価書

令和4年度の当所の経営発達支援計画に関連する各事業の評価のため、事業評価委員会を開催いたしました。この評価を基に、次年度以降の事業内容の見直し等を検討してまいります。

1. 日 時 令和5年8月9日（水）14：00～14：50
2. 場 所 八戸商工会議所2階応接室
3. 出席者 [委員長] 八戸商工会議所／専務理事 向井 俊晴  
[委 員] 八戸市商工労働観光部／商工課長 淡路 徹氏（八戸市）  
Fコンサルティングオフィス／代表 藤澤 哲平氏（中小企業診断士）  
税理士法人恒輝八戸経営会計事務所／代表社員 西川弥生氏（税理士）  
株式会社日本政策金融公庫八戸支店／支店長 高木 功氏（金融機関）  
八戸商工会議所／中小企業相談所長 北山 和久（法定経営指導員）  
[事務局] 八戸商工会議所／経営支援1課課長補佐 山崎 美保

## 4. 事業評価

事務局より事業報告後、外部委員4名が評価。下表は、各評価を行った人数を示す。

事業項目	評価			
	A	B	C	D
3-1 地域の経済動向調査に関すること	4			
3-2 需要動向調査に関すること	1	2	1	
4 経営状況の分析に関すること	1	3		
5 事業計画策定支援に関すること		4		
6 事業計画策定後の実施支援に関すること	1	2	1	
7 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	3	1		
8 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	1	2	1	
9 経営指導員等の資質向上等に関すること	1	2	1	

評価基準は、以下のとおり。

- A ⇒ 十分達成している
- B ⇒ 概ね達成している
- C ⇒ どちらかという達成していない
- D ⇒ 未達成

## 各委員の意見、コメント等

- ・需要動向調査に関しては、小規模事業者のニーズを再評価し、それに基づいて実施する方が適切であると考えます。
- ・目標は概ね達成されており、その点は評価したい。今後も小規模事業者の事業を後押しする取り組みを期待している。
- ・現在の変動が激しい時代において、5年という期間での本計画が小規模事業者の支援に適しているのか、再考の余地があるかもしれない。
- ・経済動向調査の内容は非常に参考になっている。

### 3-1. 地域の経済動向

事業者の景況を把握し、地域内の経営環境の変化を会員事業所に広く周知するとともに、支援事業の検討に活用

		3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
① 地域内事業者の景況感を把握する アンケート調査及び分析結果の公表回数	目標	2回	2回	2回	2回	2回
	実績	4回	4回			
	達成率	200%	200%			

- ・ 経済動向調査は、「全会員対象」「4半期ごと」に実施。
- ・ 新型コロナの影響のほか、原油高騰など時宜に合わせた調査項目とし、行政への情報提供や当所事業で参考にしている。
- ・ 調査結果は、当所WEBサイトと当所会報「八戸商工ニュース」に概要版を掲載、公表した。

		3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
② 地元金融機関による経済概況調査の 分析結果の公表回数	目標	6回	6回	6回	6回	6回
	実績	10回	11回			
	達成率	167%	183%			

- ・ 青い森信用金庫経済概況調査「しんきんレポート」を当所会報誌「八戸商工ニュース」にて掲載。

### 3-2. 需要動向調査に関すること

売れる商品作りや消費者目線の商品開発、ブラッシュアップに資する調査事業

① 店頭での商品調査		3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
調査対象事業者数	目標	2社	2社	3社	4社	5社
	実績	12社	3社			
	達成率	600%	150%			

#### ・ Webアンケートサービス

- 令和4年10月 会報誌にて募集
- 11～1月 事業者にアンケート項目等のヒアリング調査フォームを作成
- 1月 QRコード入り名刺サイズのカード作成
- 1～2月 Webでの回答期間
- 2月 回答集計、分析、個社別報告書作成  
事業者への結果フィードバック

支援事業者 3者  
飲食店  
青果店兼居酒屋  
スタンディングバー



## ②女性目線によるテストマーケティング

		3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
調査対象事業者数	目標	2社	2社	2社	2社	2社
	実績	4社	3社			
	達成率	200%	150%			

### ・首都圏等販路拡大の事業者向け

新商品開発や商品改良に取り組んでいる事業者の商品を、首都圏在住の主婦マーケターへの試食を手配し、その商品に対するオンラインディスカッションを通じて評価や改善提案のヒアリングを行う。

※事業や商品に関するInstagramを開設し、SNSを活用したPR方法も提案。

令和4年5月 会報誌にて、事業者を募集

事業者ヒアリング、商品をマーケティング会社へ送付

9月6日 オンラインディスカッション

報告書を事業者へ説明



### ・商品開発中の事業者向け

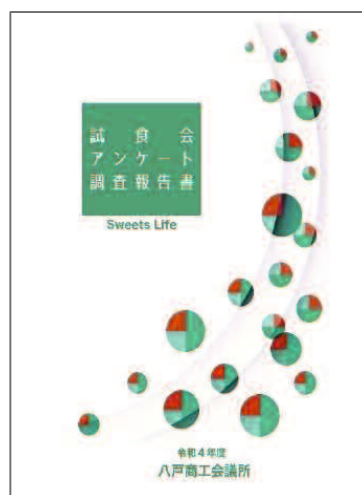
自社で開発中または改良を希望する商品に対し、女性会の会員による試食会を実施し、アンケート結果をまとめ、事業者へのフィードバックする事業。

令和4年10～11月 会報誌にて募集（参加2社）

12～1月 事業者ヒアリング、アンケート項目の検討、調査票完成

令和5年2月3日 試食会

2月 アンケート集計、分析、個社別報告書作成



・セミナー「商品リニューアルのススメ」

令和4年7月11日（月）18名受講



今ある商品に新しい価値を吹き込む！  
**「商品リニューアルのススメ」**

新型コロナウイルス感染症の影響により、人々の生活様式や価値観、消費行動までもが大きく変わりましたが、その中で地域の事業者が今後生き残るためには、常に情報を収集し、お客様が本当に喜ぶ「価値ある商品」を輩い出し続けることが最も効果的です。  
 皆様がお持ちの既存商品の潜在力を再確認し、「リニューアル時代」にマッチした新商品を開発する実践的な方法を伝えるセミナーを開催します。ぜひご受講ください。

※本セミナーは今年2月10日に予定していた講座の延期開催です

**内容** ブランディング視点を基に、唯一無二の魅力的な商品・サービスを創るコツ  
 ① なぜ既存商品のリニューアルが必要なの？  
 ② リニューアルの神髄は「〇〇」を変えること！  
 ③ 生きた事例から学ぶ！リニューアルの“リアル”

**日時** 令和4年7月11日（月）14:00～16:00

**対象** 商品開発担当者等

**会場** 八戸商工会館 4F 大会議室 **定員** 30名（先着順）

**申込** 当所HPまたはFAXにてお申込みください。 **受講料** 無料

**講師** office ayumitairo 代表 関 美織氏

＜講師プロフィール＞  
 株式会社ベッセコーポレーション/セゾンレブロン関連会社にて新サービス・新商品開発部門からキャリアをスタート。全国各地に展開する中小企業の新事業開発に関わり、企画立案や商品リニューアルを数多く手がける。現在、国立大学法人東北大学「地域イノベーション研究センター」にて特任教授（客員）として新事業アドバイスをを行う。

**主催・問合せ** 八戸商工会議所 中小企業相談所 TEL 43-5111

※感染者数の状況によりオンライン開催に変更となる場合がございます。お申込みの際はメールアドレスをご記入ください。

4. 経営状況の分析に関すること

資金調達や補助金申請支援に際して、経営支援基幹システムを活用した財務分析や総合的な経営分析を行う。

経営分析件数	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
目標	90件	100件	110件	120件	130件
実績	64件	113件			
達成率	71%	113%			

5. 事業計画策定支援に関すること

① 事業計画策定

経営分析や地域の経済動向調査、需要動向調査の結果を活用し、経営環境の変化に合わせたビジネスモデルの転換や販路拡大に意欲的な事業者の事業計画の策定を支援。

	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
目標	90件	90件	90件	90件	90件
実績	68件	98件			
達成率	76%	108%			

・事業者とのヒアリングを基に経営指導員が計画策定を支援

補助金申請	（持続化 32、ものづくり 2、事業再構築 3）	37件
資金調達支援	（令和4年度マル経融資 15、その他フォロー事業所）	51件
その他	（調査事業、記帳指導支援先など）	10件

・各種補助金申請セミナー・相談会等を契機とした支援対象者の掘り起こし

8/17	成功事例で学ぶ事業再構築補助金セミナー・個別商談会	15名
11/17	経営計画書作成支援セミナー・個別商談会	17名
1/24	中小企業DX推進セミナー	30名
3/2	あなたのお店や会社をテレビでPRする方法	30名

## ②創業計画策定

はちのへ創業・事業承継サポートセンター（8サポ）が中心となり、創業計画策定を支援

	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
目標	30件	30件	30件	30件	30件
実績	33件	39件			
達成率	110%	130%			

9/11～10/9	女性創業スクール（全4回）*8/28 プレセミナー	11名
2/4～3/11	創業スクール（全4回）	12名

## 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画・創業計画を策定したすべ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、売上、利益増を目指す。

### ①事業計画のフォローアップ

		3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
フォローアップ対象事業者数	目標	90社	90社	90社	90社	90社
	実績	145社	129社			
	達成率	161%	143%			
延回数	目標	360回	360回	360回	360回	360回
	実績	469回	361回			
	達成率	130%	100%			
売上増加事業者数	目標	23社	23社	23社	23社	23社
	実績	19社	27社			
	達成率	83%	117%			
経常利益増加事業者数	目標	23社	23社	23社	23社	23社
	実績	16社	22社			
	達成率	70%	95%			

※売上増加、経常利益額増加は、前期（2021年度または前回支援期）と今期（2022年度）の損益計算書で比較。決算期により、今期の財務情報を入手できていない事業所が半数程度ある。

## ②創業計画のフォローアップ

		3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
フォローアップ対象事業者数	目標	30社	30社	30社	30社	30社
	実績	70社	76社			
	達成率	233%	253%			
頻度（延回数）	目標	120回	120回	120回	120回	120回
	実績	166回	165回			
	達成率	138%	138%			
1年後の経常利益黒字事業者数	目標	3社	3社	3社	3社	3社
	実績	4社	1社			
	達成率	133%	33%			

※フォローアップには、2020年度以前の支援に対して今年度行ったフォローアップも含む。

※「1年後の経常利益黒字事業者数」の調査は当該年度の前年度の創業者を対象に実施。

## 7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

事業者が単独で実現するのが困難な販路の拡大を促進するため、効果の高い商談会などの参加により、売上の増加や新規顧客の獲得など、具体的な成果に向けた支援を行う。

### ①展示会・個別相談会等 支援事業者数

	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
目標	3社	3社	3社	3社	3社
実績	12社	22社			
達成率	400%	733%			

### 新規顧客との成約件数/社

	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
目標	1件	1件	1件	1件	1件
実績	2件	2件			
達成率	200%	200%			

### ・県外バイヤーとの個別商談会

日時：令和5年2月21日（火）13:30～16:40、22日（水）9:30～11:25

場所：YSアリーナ 10社参加（5社商談継続中）



会場は、駐車場スペースが広く、商談企業もアクセスのいいYSアリーナで実施。

・各種商談会への出展

12社（商談1,251件、継続中324件、成立57件）

6/21~24	加工食品 EXPO	3社
7/19~21	東海スーパーマーケットビジネスフェア	2社
7/25~8/30	東北復興水産加工品展示商談会 2022（オンライン）	8社
9/6~8	フードストアソリューションズフェア	1社
9/13~14	東北復興水産加工品展示商談会 2022	8社
9/20~22	名古屋フードビジネスショー	1社
1/24~26	FOOD STYLE kansai	1社
2/7~10	メディケアフーズ展	1社
2/14~17	スーパーマーケットトレードショー	3社
2/20~22	シーフードショー大阪	1社

② EC販売支援

実施事業者数

	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
目標	2社	2社	2社	3社	3社
実績	3社	1社			
達成率	150%	50%			

持続化補助金を活用し、  
Webサイトのリニューアル

飲食店の人気メニューの通販ページを追加



- ・バイヤー向け企業情報WEBサイト「はちのへ特産品カタログ」 37社  
→令和5年5月閉鎖、下記サイトへ移行を推奨。

※以降は掲載事業だが、計画認定における必須項目ではないため、目標値の設定なし

## 8. 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

「経営発達支援計画 事業評価委員会」による検討、考察を受け、成果向上のための事業見直し等に活用する。

- ・事業評価委員会を年1回開催。
- ・委員会終了後、評価結果を当所 WEB 上にて公表。

## 9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### ① 中小企業大学校・経営支援能力向上講習会（内部研修）による研修

- |  |     |
|--|-----|
| ・ 税務・財務診断[旧・基礎Ⅰ]（6/6～7/1）                              | 1名  |
| ・ 内部研修（当所経営指導員、補助員、記帳専任職員）<br>DXが地域経済活性化の決め手になる（11/25） | 13名 |
| ・ 第一回経営指導員等研修（青森市 6/30～7/1）                            | 8名  |
| ・ 第二回経営指導員等研修（五所川原市 11/29～30）                          | 7名  |
| ・ 補助員研修（黒石市 12/6～7）                                    | 3名  |
| ・ 青森県IMネットワーク協議会／研修会（7/7 WEB）                          | 2名  |
- ※経営診断基礎（商業・サービス業コース）[旧・基礎Ⅱ] は、コロナ拡大状況を考慮し不参加

### ② 組織内での研修内容の共有

経営指導員研修等の各種資料や報告書は、R4年9月よりグループウェアで共有し、全職員が必要な時に参考できるよう整備を行った。

### ③ 当所が実施する事業者向けセミナーへの参加の推進

### ④ 支援状況のデータベース化

当所では、H28年度より経営支援基幹システム「BIZミル」を使って支援内容のデータベース化を進めている。R4年度も4～6に関する支援内容等の蓄積・共有を行った。