

令和7度 経営発達支援事業 評価・見直し結果報告書

1. 評価機関名 芽室町商工会 経営発達支援事業評価委員会
2. 開催日時 令和8年7月24日(金)正午～
3. 出席者 以下の通り
- (1) 外部有識者 芽室町商工労政課 課長 西田 昌樹 様
- (2) 評価委員会 委 員 長 野村 敦(経営改善委員会委員長)
副委員長 松山陽一(経営改善委員会副委員長)
委 員 金井裕次、小林優斗、松尾かすみ、眞屋寿広 (敬称略)
事 務 局 事務局長 西川一浩、経営指導員 川岸秀光

4. 報告事項

令和7年度伴走型小規模事業者支援推進事業報告及び評価について

令和7年度における、経営発達支援事業の実施状況は以下のとおり。

①地域経済動向の調査に関すること

(1) RESAS を活用した調査結果の公表

目標:1回 実績:未実施

検証結果:伴走型補助金対象外により財源無く未実施

本年度実績自己評価 ー

(2) 各種経済動向調査の公表

目標:2回 実績:2回実施

検証結果:情報提供を行っているが効果の測定は未実施

本年度実績自己評価 A

②経営状況の分析に関すること

(1) 経営状況分析の実施

目標:10社 実績:15社

本年度実績自己評価 A

検証結果: MA1活用事業者の記帳指導による財務分析15社。財務分析を実施したことで、経営内容の把握に繋がった。

③事業計画策定支援に関すること

(1) DX 推進セミナーの開催

目標:1回 実績:2回実施

検証結果:チラシ事業参加要件に事業計画策定を義務づけセミナー等を実施。

本年度実績自己評価 A

(2) 事業計画策定事業者数

目標:8社 実績:12社

検証結果:12社の策定実績となる

本年度実績自己評価 A

④事業計画策定後の支援に関すること

(1) 事業計画策定後のフォローアップ事業者数

目標:8社 実績:12社

検証結果:伴走型支援事業参加者に対し、事業計画の策定を義務づけ実施し、目標をクリアできた。小規模事業者に興味を持って頂ける支援事業の実施が、経営分析と経営計画策定に直結しており、支援事業でもPR・売上増加効果が出ており、小規模事業者の経営マインド向上に寄与できた。

本年度実績自己評価 A

(2) 事業計画策定後のフォローアップ延回数

目標:16回 実績:24回

検証結果:伴走型支援事業参加事業者に対し、策定した経営計画に基づき地域内販路拡大策としてチラシ作成・配布によるPR強化を実施し、事業計画の円滑な推進に寄与できた。計画推進にあたり、実施時期についても計画通り円滑に推進できるよう支援し、結果、全ての参加事業者が円滑な支援事業の実施に繋がった。今後も、支援事業への参加者増を図り小規模事業者支援の案件創出を行う。

本年度実績自己評価 A

(3) 利益率3%以上増加事業者数

目標:8社 実績:2社

検証結果:支援事業者の業種により利益率の設定を変える必要があるとともに、PR内容も事業ドメインを中心としているため、効果の発現に時間を要することがわかった。

本年度実績自己評価 D

(4) 事業承継計画策定後のフォローアップ件数

目標:1社 実績:0社

検証結果:案件なし

本年度実績自己評価 —

(5) 事業承継計画策定後のフォローアップ延回数

目標:2回 実績:0回

検証結果:案件なし

本年度実績自己評価 —

(6) 創業計画策定後のフォローアップ事業者数

目標:1社 実績:0社

検証結果:案件なし

本年度実績自己評価 —

(7) 創業計画策定後のフォローアップ延回数

目標:2回 実績:0回

検証結果:案件なし

本年度実績自己評価 —

⑤ 需要動向調査に関すること

(1) 商談会における需要動向調査対象事業者数

目標:1社 実績:1社

検証結果:北の味覚再発見商談会に1社派遣し、来場者にアンケートを行った。販売

会場への来場者増加していると共に、商談会では出展商品について、来場されたバイヤーの反応は良かったが、成約に至らなかった。

江別市内でテスト販売を本年度も企画し1社の出展を実施し、特産品、新商品のPRを支援した。

本年度実績自己評価 A

(2) 展示即売会における需要動向調査対象事業者数

目標: 2社 実績: 2社

検証結果: 江別市及び東京都三軒茶屋での販売会に2社出展支援を実施し需要動向を調査した。

本年度実績自己評価 A

⑥ 新たな需要の開拓に資する支援に関すること

(1) 商談会出展事業者数

目標: 1社 実績: 1社

検証結果: 北の味覚再発見特産品展示商談会に1社出展支援を実施。
成約はなかったが、イベントへの出店要請があった。

本年度実績自己評価 A

(2) 成約目標件数／者

目標: 1件 実績: 1件

検証結果: 札幌市で開催された「北の味覚再発見！特産品展示商談会」へ1社派遣。
イベントへの出店要請があった。

本年度実績自己評価 A

(3) 展示即売会出展事業者数

目標: 2社 実績: 2社

検証結果: 江別市及び東京都三軒茶屋での販売会に2社の出展支援を実施。

本年度実績自己評価 A

(4) 売上目標額／者

目標: 20万円／1社 実績: 17.7万円／1社

検証結果: 2社2回の販売会への出展支援を実施。天候に左右され売上が伸び悩んだ面もある。

本年度実績自己評価 B

(5) 個社チラシ作成・コミュニティ誌掲載事業者数

目標: 10社 実績: 12社

検証結果: 参加事業者12社個社チラシ作成を支援し、売上減少抑制、増強並びに新規顧客獲得を支援した。参加事業者のチラシ実施効果は非常に高い状況を維持している。特に、新規顧客獲得に繋がるケースも増加している。今後の課題として、更に経営計画の策定を高度化を図り、チラシ実施効果の増大化に繋げる事が必要。地域コミュニティ誌への掲載は、補助金上限額の関係で実施を見送った。

本年度実績自己評価 A

(6) 共同チラシ作成事業者数

目標:10社 実績:12社

検証結果: PR 支援事業として共同チラシ作成を実施。個社チラシの効果には及ばないが共同チラシ作成事業により支援したことで、事業ドメインの周知に貢献した。

本年度実績自己評価 A

(7) 商圏内シェアアップ率／者

目標:1% 実績:4社

検証結果:4社が達成したが8社は目標達成に至らなかった。業種別の目標値の設定が必要。

本年度実績自己評価 C

(8) DX 推進に伴う SNS 活用事業者数

目標:2社 実績:10社

検証結果:チラシ支援事業参加事業者に SNS 活用を要件としたことで実績数が増加した。

本年度実績自己評価 A

(9) 売上増加率／者

目標:3% 実績:5社達成

検証結果:目標を達成したが、業種にばらつきが見られる。

本年度実績自己評価 ー

(10) DX 推進に伴うネットショップ開設事業者数

目標:1社 実績:0社

検証結果:未実施

本年度実績自己評価 ー

(11) 売上増加率／者

目標:3%/1社 実績:0社

検証結果:対象者なし

本年度実績自己評価 ー

○事業の評価・見直し結果の内容について

本年度の経営発達支援事業の実施については、継続して地域内外の販路の拡大を目指す支援を実施してきました。

地域内の販路拡大については紙媒体を活用した PR 強化対策、地域外の販路拡大については商談会・販売会(以下、商談会等とする)への出店を支援しています。

支援内容としては、徐々にその内容の高度化や SNS の活用など新たなメニューを追加し、支援事業参加条件に組み入れることで支援しました。

紙媒体を活用した PR 強化対策については、当会の目指す支援効果が徐々に発現する効果が見られるようになってきており、同じ効果を他の参加事業者に波及させる仕組み作りが、今後の課題になってきます。

以上、令和7年度経営発達支援計画における事業評価結果について報告します。