

伊豆市商工会経営発達支援事業の内容等について

計画期間：令和4年4月1日～令和5年3月31日

検討期間：令和3年4月1日～令和8年3月31日（令和5年2月22日現在）赤字は目標達成

評価診断（A：十分達成 B：概ね達成 C：あまり達成できていない D：まったく達成できていない）

## 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

#### <目的>

地域内の景気動向を把握し小規模事業者が経営計画、事業計画を検討する参考データや事業承継に関する情報を収集し後継者への承継支援や、創業者へのマッチング支援へのデータ提供を行うことを目的とする。

#### <目標>

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	景況調査件数	240	408	各支所
②	景況調査レポート	12	12	齋藤・高橋・酒井
③	地域の経済動向分析の公表回数	4	12	齋藤・早川
④	事業承継調査データベース更新回数	1	1	酒井

#### <実施内容・事務局評価> A

①昨年同様に市内34事業所の調査分析を行った。調査先には、各種施策資料の配布や市内の景況について伝えた。また、必要とする事業所にはRESAS、V-RESASから抽出した地域データや小規模・中小企業白書の全国データを使い分け提供した。本年度の調査結果では、2月から始まったウクライナ侵攻により先行きが見えなく、且つ、円安も加味され「利益の確保が難しい」と言う声が多く挙げられた。

②上記①を取りまとめ、毎月、その月の特徴や労務、金融相談について県連合会や全国商工会連合会へ報告した。

③県連合会より県下商工会分を取りまとめた報告書を伊豆市商工会のHPに毎月UPし、直近の動向や特徴について周知を図り、小規模事業者の経営計画策定のための基礎資料とした。

④昨年度からの引き続きとして「事業承継アンケート」の調査を行った。年度当初は267枚であったが、1月末時点では370枚となり約40%の回収ができた。その中で、要支援先データを作成し39件の事業所をピックアップ。事業承継支援センターの専門家とも協力し、13件の事業所が延べ16回相談会に参加した。また、相談会の参加者には、経営指導員を中心に事業承継計画作成の支援をおこなった。

#### <成果の活用>

- ・情報収集・調査・分析した結果はホームページや職員打ち合わせの際に利用し情報を共有した
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際に参考資料として活用した
- ・開業を検討する人に創業計画書策定のエビデンスと利用してもらった
- ・事業承継計画リストについては金融機関とも共有し、多方面から策定支援強化を図った。

## 2. 需要動向調査に関すること

### <目的>

商品の魅力を高め訴求力のある新商品開発や販路拡大、新サービス開発につなげるためコロナ禍及びその後における需要動向をつかむ

### <目標>

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	物産展開催時の調査対象事業者数	5	12	高橋・斉藤・酒井
②	専門家を利用した調査対象事業者数	2	4	高橋・斉藤・酒井

### <実施内容・事務局評価> A

①9月8、9日に静岡伊勢丹アレモキッチンコレモストアにおいて実施した物産展において11事業所のアンケート調査を実施した。

アンケート総数は54枚で以下の通りの意見があった。

- ・伊豆ならではの特産品が色々見れて良かった。色々な商品を買いたくなった
- ・美味しそうなものがたくさんあり、伊豆に遊びに行ったときは是非他の商品も見てみたい。
- ・伊豆ならではの商品がもっと見たい 等

2月15日～20日まで京王百貨店新宿本店で開催された「静岡うまいもの大会」が実施され、1事業所が出店した。アンケート等については、県連合会にて集計中。

②10月～12月に実施していた県連合会主催のオンライン商談会開催に伴い、対象先の3社に対し、事前に専門家に商品評価をいただき、需要動向を調査した。また、2月に実施される京王百貨店「静岡うまいもの大会」への出店に伴い、1社の商品評価をしていただいた。需要動向調査の内容は以下の通り。

- ・商品コンセプトは本業との繋がりが理解できるため、スッと入ってくる。BtoBを目指すならコスト面が課題である。
- ・甘み、食感、大きさ等のバランスが良く、一度食べるとリピーターになりやすい。催事でもリピートしてくれるため後半に売上が伸びる。商品力があり、百貨店催事に向いている。
- ・商品開発力があり毎年何点か新発売している。様々な催事での商談実績があり、今後も継続していくことでより成果が得られる。

尚、商談頂いた先は、11バイヤーであった。

### <成果の活用>

#### ①活用方法

小規模事業者が自ら地域に即し、且つ、消費者が訴求する様な、新商品開発や販路開拓に伴う経営計画策定支援時に活用した

#### ②提供方法

経営指導員や専門家がアンケート結果を取りまとめ分析した結果を出店者等に報告した。

#### ③効果等

量販品ではない、地域の特徴を活かし消費者の需要が見込めるオンリーワン商品の開発や、新たな販

路開拓に繋げた。また、需要が確実に見込まれる商品を開発した事業所は、補助金等を利用し設備投資を行い生産量増加ができるようになった。

### 3. 経営状況の分析に関すること

#### <目的>

経営計画書の策定が成されていない事業者が多く、PDCAによる事業の見直しがされていない。そのため、まずは経営分析を行う事業者の発掘のため、市の移住定住施策に伴う、創業支援強化、廃業を食い止めるための事業承継強化、新商品開発及び既存商品のブラッシュアップを図り販路開拓強化をテーマにした巡回、専門家派遣、セミナーの開催を行い分析データの収集を行うことを目的とする。

#### <目標>

- ①創業支援
- ②事業承継支援
- ③新商品開発・販路開拓支援

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	巡回件数	1,700	1,012	酒井・斉藤・高橋
②	専門家派遣（延べ回数）	50	71	高橋・斉藤・酒井
③	セミナー（回）	5	13	高橋・斉藤
④	経営分析件数（社）	40	56	酒井・斉藤・高橋

#### <実施内容・事務局評価> B

① 相変わらずコロナにより巡回件数は減少したままである。しかし、昨年同様、内容を密にして積極的な巡回指導を心掛け各種補助金を通じて事業計画策定の必要性を訴えた。その結果、窓口での相談件数が昨年とほぼ同等で、令和3年度は2,532件、令和4年度（令和5年1月末時点）は1,917件の相談指導を行っている。また、必要であれば専門家派遣を積極的に利用し課題解決を図った。さらに、新人職員も指導員に随行しOJTによる指導知識や技術のレベルUPを行った。

②巡回指導強化の成果もあり、新事業展開に伴う事業計画策定支援や新商品開発、IT導入支援への専門家派遣依頼が多かった。特にDX化への対応相談が多く、コロナ禍における課題変化も見られるようになった。

利用した事業所は71件で昨年の87件から微減した。これは、コロナ禍が落ち着いてきており、事業自体が忙しくなってきたことから、頻繁に専門家の指導を受ける時間が無くなってきたためだと考える。また、コロナにより新たなニーズが生まれ、事業所内でも事務作業等で新たな処理が発生するようになったことから、それに対応しようとする事業所が多くなってきており、相談内容が販路開拓、商品開発に加え、オンライン活用や事務作業のDX化による省力化の相談が増加してきていると考えている。そこに、職員の巡回指導が上手く加味されこのような結果になったと推定している。

③創業支援強化や新商品開発及び既存商品のブラッシュアップを図る販路開拓強化、労働安全衛生法をテーマにしたセミナー等を全13回開催した。開催内容は、創業支援強化のための創業セミナー4回、

金融相談会 1 回、工業建設部会を中心とした伊豆市、伊豆の国市合同の労働安全衛生講習会 1 回、インボイス制度講習会 3 回、事業 DX 化を推進する IT 講習会 2 回、事業承継セミナー 2 回となった。創業、インボイス、DX 化、労働安全衛生法等については各業種の事業者が特に興味を持つ分野のセミナーでもあったことから、各セミナーにおいて参加者から好評頂いた。

④巡回、専門家派遣の実施事業者やセミナー参加者の中から、意欲的で実行力があり、目標・目的が明確である事業者、及び販路拡大の可能性の高い 56 社を選定し、「財務分析」「SWOT 分析」を行った。分析は、今年から導入した商工イントラやローカルベンチマーク、伊豆市商工会独自の事業承継データベースの情報を活用して行った。

#### <分析結果の活用>

巡回指導や専門家派遣、商工イントラ、ローカルベンチマークの導入で獲得した情報は、毎月の経営指導推進会議の中で組織の情報として共有した。また、分析結果は各事業者の事業計画策定等に活用した。さらに、経営改善が必要な際は経営指導員の支援のみならず専門家派遣等も利用し個社支援を図った。

### 4. 事業計画策定支援に関すること

#### <目的>

##### ①創業計画策定支援

増加傾向にある移住者を中心に、持続的な成長を目指した創業支援、販路開拓支援の強化を重点的に取り組んでいく。また、移住・創業者において、相談しやすい支援体制を整え、移住前後に継続して情報提供を行い、需要動向調査結果等を用いた計画策定の支援に取り組む。定住に向け、経営基盤の弱い創業者を早い段階からサポートし、地域に根差す事業者の増加に繋げていくことを目的とする。

##### ②事業承継計画策定支援

伊豆市は、高齢化による廃業が著しく、後継者の不足から今後も廃業に拍車がかかることが懸念される。承継計画書策定にあたり、承継成功例等の他社事例を紹介しながら、計画策定に対する事業者の意識を高め、承継完了までの課題を明確にすることでスムーズな承継へつなげていく。

##### ③新商品開発・販路開拓

ブランド力の高い商品開発や販路開拓に成功した他社事例の紹介をしながら、持続的発展に有効な事業計画策定に対する事業者意識を高める。新規性のあるものについては経営革新の認定も目指す。

#### <目標>

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	創業事業計画策定	9	13	酒井・斉藤・高橋
②	事業承継計画策定	3	5	酒井・斉藤・高橋
③	新商品開発・販路開拓支援	17	38	高橋・斉藤・酒井

## <事務局評価> A

① 創業個別相談会、創業セミナー「伊豆創業塾」開催の中で、全13件の策定に至った。

創業個別相談会においては、新たなビジネスニーズ層である移住・創業者等に向け、経営指導員による相談会を毎月第三金曜日に開催した。本年度は起業前の相談者が現在の仕事の都合上、相談会に休みが取れず別の日に創業相談を行うことが多く、開催日の相談は3件のみであったが、開催日以外の相談が16件となった。相談者の利便性の為に支所での対応も行った。さらに、伊豆市やNPO サプライズと連携し移住前からの情報提供を行うことで、創業事業計画策定の支援強化につながった。また、創業支援セミナー「伊豆創業塾」を、全4回シリーズとし講習会3回、個別相談会1回の構成で開催し、19名の参加者を得た。昨年と違い、新型コロナウイルス感染症が下火となった10月に開催したため、緊急事態宣言下ではできなかったグループワークも行うことができた。創業に向け講師の指導と連携して支援する中で、参加者は活発な意見交換を行い、同時期に起業する仲間としての連帯感を持ちながら、創業計画の策定に取り組んだ。

② 「静岡県事業承継・引継ぎ支援センター」と連携し、毎月第一木曜日（10月からは第三木曜日）に個別相談会を実施し、専門家と連携して承継計画書策定の支援に取り組み、全5件（昨年4件）の承継計画書策定に至った。策定に至っては、事業承継アンケート調査により課題の見られた事業者や承継希望者を対象に支援し、承継成功例等の他社事例を紹介しながら、計画策定に対する事業者の意識を高め、承継完了までの課題を明確にした計画策定につなげた。

③ 首都圏への販路開拓に向けフーデックス JAPAN2022 出展1件、京王百貨店「静岡うまいもの大会」出店1件、伊勢丹チャレンジショップ「伊豆市の日」出展11件、オンライン商談会3件、専門家、補助金を活用したビジネスマッチング6件、「小規模事業者持続化補助金」「小規模企業経営力向上補助金」等の申請書作成を通じた事業計画策定や新商品開発に向け専門家派遣を活用した策定支援において16件、全38件の事業計画策定につなげた。

事業計画策定に至っては、コロナ需要に合わせたブランディングを中心に、他社事例を紹介しながら経営状況結果や需要動向調査を用いて支援し、持続的発展に有効な事業計画書策定につなげた。

## 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

### <目的>

事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援する必要のある事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めたうえでフォローアップ頻度を設定する。これにより、より実態に合った支援を行い計画よりも成果が得られるようにすることを目的とする。

### <目標>

① 経営計画策定企業のフォローアップ

② 創業、事業承継、販路開拓への金融・各種補助金を活用した支援

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	フォローアップ対象事業者数	29	31	酒井・斉藤・高橋
②	頻度（延べ回数）	112	322	酒井・斉藤・高橋

③	売上 10%以上増加又は 利益率 10%以上増加の事業者数	7	10	酒井・斉藤・高橋
④	経営革新認定件数	3	5	斉藤・高橋・酒井
⑤	マッチング支援件数	3	4	酒井・斉藤・高橋
⑥	金融斡旋件数（合計）	9	1	斉藤・高橋・酒井
⑦	各種補助金申請支援件数	25	29	斉藤・高橋・酒井

#### <事務局評価> B

①計画策定後、毎月 1 回開催される「経営指導推進会議」「経営指導員資質向上会議」にて担当者より進捗状況を報告し、必要とされる支援を検討した。

フォローアップ実施数は、主に「創業」「事業承継」「新商品開発・販路開拓」において経営計画を策定した事業者 31 件となった。事業者 31 社への策定支援件数の内訳は、補助金申請支援 29 件、経営革新認定 5 件、マッチング支援 4 件、金融斡旋 1 件、創業計画策定支援 2 件、事業承継計画策定支援 5 件の延べ 46 件となった。創業者に対しては、税務、資金調達をはじめとした事業に関する育成支援を実施した。事業承継においては、静岡県事業承継・引継ぎ支援センター専門家と連携し課題解決に取り組んだ。新商品開発・販路開拓では、新商品開発後のバイヤーの評価や商談会を通じ得た意見をもとに、専門家派遣事業を活用し、ブラッシュアップを重ね、新規性のあるものは経営革新計画の認定を目指し、5 件の認定につながった。

② 上記対象事業者 31 件に対し、目標値の平均 4 回以上を上回る平均 10 回以上の計 322 回の実施となった。支援頻度は、事業計画の進捗状況に合わせ臨機応変に対応し、専門家派遣で第三者の視点を投入することで事業計画遂行の修正をはかった。

③ 事業計画策定支援件数の目標 29 件のうち、約 25%の 7 事業所において売上増加又は利益率 10%以上増加達成を目標としたが、売上 10%以上の増加となった事業所は 10 件となり、目標件数としては達成できた。しかしながら、事業計画策定件数 56 件に対する割合としては約 18%にとどまった。これは、コロナ禍が未だ続いており、前年同様に売り上げについては伸び悩みがあった為と思われる。

④ 5 件が承認を受けた。全ての事業所が経営計画書を策定した後、事業内容に新規性・実現可能性・模倣困難性が見られたことから申請に至った。経営革新については、静岡県商工会連合会より経営指導員は年間 1 件の承認を目指すようにノルマが課せられている。

⑤ 新商品開発・販路開拓において計 4 件のマッチング成立につながった。新商品開発後は、今後の展示会や商談会への出展による販路開拓を目指し、専門家派遣事業を活用してブラッシュアップを重ねた。

⑥ 本年度は、昨今の中でも特に金融相談が少なく、マル経融資制度を利用した金融斡旋計画が 1 件しかなかった。この理由として、昨年度、コロナ禍で新設された「コロナ特別貸付」の利用が上げられるが、そちらについても 9 件の申し込みに留まっており、全体的に資金需要は低調であった。全体的な要因としては、返済が始まるため新たな借入れが出来ない。返済原資がないため借りないと言った原因が上

げられる。

⑦事業再構築補助金 3 件、ものづくり補助金 1 件、小規模事業者持続化補助金 11 件、地域創生起業支援金 2 件、静岡県経営力向上事業費補助金 5 件、業務改善助成金 1 件、省エネ補助金 1 件、中小企業デジタル化・業態転換等促進事業費補助金 2 件の合計 26 件の採択があった。申請は上記補助金制度合計 29 件である。経営計画策定から補助金申請までのフォローアップを強化したことで本年は採択率の向上が見られた。

## 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

### <目的>

新商品開発及び事業計画を策定した事業所が、販促強化をする機会や場所が無いことから、商工会がその場を提供し、新たな需要開拓支援を行い販路開拓の強化を行うことを目的とする。

### <目標>

- ①道の駅 物産展 伊豆市特産市（仮称）の開催（B to C）
- ②静岡県商工会連合会の販路開拓支援事業への参画（B to C）
- ③専門家を利用したビジネスマッチング事業（B to B）
- ④“いずっち”ブランドによる販路開拓事業（B to C）

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	道の駅物産展出店事業者数	5 社	11 社	高橋・斉藤・酒井
	売上額/社	5 万円	0.9 万円	
②	アンテナショップ等斡旋事業者数	5 社	13 社	高橋・斉藤・酒井
	売上額/社	50 万円	19.9 万円	
③	専門家を利用したビジネスマッチング事業者数	2 社	3 社	高橋・斉藤・酒井
	成約件数	6 社	5 社	
④	逸品カタログ掲載件数	130 社	175 社	高橋・斉藤・酒井
	売上額/社・月	1 万円	1.2 万円	

### <事務局評価> B

①昨年度、道の駅「伊豆月ヶ瀬」にてスペースを借り、8 社の事業者により道の駅物産展を開催した。開催費用を 200 万円ほど掛け、首都圏にむけ大々的に広告宣伝を実施しての開催であったが、コロナの影響で来場者も予定より少なかったため 1 社あたり 3.7 万円の売上しか計上できず、十分な販路開拓ができたとは言えなかった。そこで今年度は、実際に首都圏に赴き、販路を開拓する為の物産展を開催しようと計画していたが、コロナの影響がまだ強く、首都圏での物産展開催も実現できなかったことから、今年度は②静岡県商工会連合会の販路開拓支援事業への参画を物産展事業にも活用し、こちらに多くの出店者数を促すことで販路開拓へと繋げた。

②BtoC 支援として静岡県商工会連合会の販路開拓支援事業への事業者の参画を促した。県内アンテナシ

ヨップ（アレモキッチンコレモストア 静岡伊勢丹内）において”伊豆市の日”（9/8、9）を設定し、11事業所の出展を支援した。また、昨年に引き続き1事業所が、県外等での販路開拓を希望した為、京王百貨店で開催された物産展（2/16～21）への出展支援を実施。さらにBtoB支援として1事業所にFOODEXへの出店斡旋を実施した。物産展やアンテナショップへの出店斡旋により、静岡市、首都圏の一般消費者に商品を直接販売し、また来訪したバイヤーに商品の魅力を伝えることで伊豆市の魅力を発信し販路開拓へと繋げた。売上については、12月までの集計が終了しており、静岡伊勢丹、コリドーフジ富士が1社あたり19.9万円で合計258.9万円。京王百貨店は催事が終了したばかりで売上集計中。FOODEXについては、開催前のため売上が不明の未計上となっている。

③10月～12月に実施していた県連合会主催のオンライン商談会開催に伴い、対象先の3社に対し、株式会社ブラックアップ 深谷氏の同席のもと、マッチングを実施し、バイヤーへと斡旋を進めた。マッチングを実施したバイヤーは11であった。マッチングは、3件が成立し、取引が既に開始している。各事業所の販路開拓へと繋げた5件の成約があり、継続商談を含めると合計7件のマッチングとなった。

④管内事業所の逸品・技の紹介カタログ「CHOICE」を作成し、発行した。当初冊子をアプリ化し、オンライン冊子として発行しようと考えていたが、伴走型補助金で不採択となり、かつ“期間的に開発は不可能”、“開発後のアプリのアップデートなどが難しいと思われる”等のご指摘をいただいたため、本年も冊子での発行となった。市内の全戸配布及び掲載店舗、観光施設、公共施設等での市外近隣住民、観光客への配布により、商品やサービスのPRを行った。伊豆市商工会オリジナルキャラクター「いずっち」を活用しPRすることで、伊豆市商工会オリジナルブランドを確立し、伊豆市の認知度を高めることができた。掲載店舗からは”当店の紹介ができ、販路開拓へと繋がった“、”お客様がCHOICEを見て来店してくれる“等の声をいただいております。一般消費者の購買意欲を高め、販路開拓へと結び付けることができた。今回は冊子として「CHOICE」を発行したが、観光客や掲載事業者からも昨年に引き続き要望があったことから次年度よりオンライン化に取り組んでいく。ただし、アプリでの情報誌製作については、開発は不可とのご指摘が全国商工会連合会からあった為、アプリ化以外でのオンライン化を模索し、取り組んでいく。売上については、アンケートを行ったところ、掲載事業者175社（昨年、164社）中132件の回答があり、1.2万円の増加であり、目標は達成された。

## 7. 事業の評価及び見直しをするための仕組み

### <目的>

毎年度終了後、事務局内において各事業の実施状況、成果の評価について報告書を作成し、目標や支援内容が適切であったかを明確にする。これにより、問題を明確化し次年度の事業へ繋げて行くことを目的とする。

### <実施内容>

経営発達計画評価委員会を立ち上げ、その中で結果や評価を基に計画の精査を行う。その後、理事会にて委員会での内容を報告し、その結果を商工会ホームページで公表する。

## 8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### <目的>

経営改善普及事業や経営発達支援事業を推進するためのスキル向上を目指す。

### <実施内容>

OJT として、月 1 回の経営指導推進会議や経営指導員資質向上会議の中で支援手法について学んだ。また、クラウド型経営支援ツール商工イントラを利用し、支援ノウハウの共有を図った。OFF-JT として、全職員参加の WEB マーケティング勉強を実施し、効率的で且つ効果的な指導が出来るようにした。また、県連主催の研修や WEB 研修に積極的に参加し資質の向上を図った。

## 9. 他の支援機関と連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

### <目的>

支援機関等との連携を通じ有意な情報交換を継続的にできるような仕組みを構築する。

### <実施内容>

#### ①経営発達支援連携

○三島信用金庫(年6回)・・・地区内の資金需要や小規模事業者の景況を中心に行い、支援ノウハウ、支援の現状、支援計画、経営革新、創業、事業承継等についての情報交換を行った。

○産業振興協議会(DMO)・NPO サプライズ(年6回)・・・販路開拓支援、移住定住及び創業を中心に伊豆市の現状について情報交換を行い、新規創業や新たな販路開拓支援に繋げた。途中から市役所も参加し協力体制を強化した。

#### ②伊豆地区商工会連絡協議会担当者会議(年4回)

・静岡県伊豆地区の8商工会で組織する協議会である。各商工会の経営指導員1名を担当者とし、地区内の小規模事業者の動向やニーズについて情報効果を行った。その中で、新たに新規広域事業検討委員会を設置し、経営指導員以外の職員の勉強会を開催し資質向上を図った。

## 10. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

### <目的>

当地域で6次産業化に取り組んでいる農家・観光施設と連携して地域産業の競争力強化等、地域経済の活性化に資する取組等の推進を図る

### <実施内容>

#### ①伊豆市産業力強化会議に参加

上記8にも記載したが、DMOを含めた情報交換会を開催し、地域経済活性化に関する事業等について意見交換を行っている。

#### ②伊豆おシゴトさがしフェア事業

8月20日(土)に伊豆の国市にあるあやめ会館において実施した。出展事業所は23件で内、伊豆市は9件であった。来場者数は78名。各企業への訪問回数は述べ157人分であった。参加事業所からの満足度も高いことから、次年度も8月にあやめ会館において実施する予定。

<各委員からのコメント>

立岩委員長

・人口減少、会員減少の中で記載内容の通りの結果を出していて素晴らしい。これにより人口も増加してくれると嬉しい。一方、これだけの活動をしていることを、もっと、地域や会員に伝えて行くことも重要だと思う。

村山副委員長

・様々な取り組みを行い成果も得られている。特に経営革新や事業承継は他の商工会より件数も多い。

山下委員

・市でも創業者支援や事業承継補助金を出している。それを十分に利用してもらい事業者支援に注力してもらいたい。また、本年度 DX 化アプリの開発に取り組んで貰っているが、次年度は実用に向けて準備をしてもらいたい。

宮澤委員

・支所への来訪者数も一定数いて、職員のやりくり及び会員へのサービス向上に苦慮している。このような中、今一度、巡回指導に注力して行きたいと考えている。また、経営指導員だけでなく、それ以外の職員の資質向上も重点的に行って行きたい。

また、委員評価について以下のとおり。

1 地域の経済動向調査に関する事

最終評価 A

2 需要動向調査に関する事

最終評価 A

3 経営状況の分析に関する事

最終評価 B

4 事業計画策定支援に関する事

最終評価 A

5 事業計画策定後の実施支援に関する事

最終評価 A

6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

最終評価 B

総合評価 A 満場一致