

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5年4月1日～令和6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6年2月22日現在）

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	齋藤

<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、物価高に対応し価格転嫁をしたいが、顧客や取引先の減少を懸念し出来ない事業所が多い。そのため利益の確保が難しくなった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 昨年からのアンケート回収370件を精査し具体的な支援を行った。市とも連携し事業承継セミナーを実施し、承継計画策定を促した。支援対象者を40件に絞り込み計画書策定の必要性を訴えたがなかなか成果を得ることが出来なかった。プッシュ相談も6件しかなく各事業所の事業承継に対する意識が相当低いと感じた。今後は金融機関等連携先とさらに密な関係を構築し事業承継が少しでも進むようにしていく。

<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	6	12	酒井・斉藤・高橋
②	専門家を利用した調査対象事業者数	3	5	酒井・斉藤・高橋

<実施内容・事務局評価> A

- ① 10月7日に実施した伊豆月ヶ瀬道の駅において実施した物産展において7事業所のアンケート調査を実施した。

アンケート総数は22枚で以下の通りの意見があった。

- ・是非またリピートしたいので今後ともよろしくお願いします。
- ・親切丁寧に説明して下さいありがとうございます。少し寄ろうと思っただけなのに魅力的で楽しんでしまいました。
- ・伊豆に来た時には寄りたい。また出店して下さい 等

10月18日にグランシップ（静岡県コンベンションセンター）において開催された商工会女性部全国大会に合わせて物産展が実施され4事業所が出店した。全国から2,000人の女性部員が集まり購入していった。菓子類を始め食品の人気は高く、行列ができ完売する事業所も多かったが、冷凍の商品については購入後の配送や持ち帰りの際の保存に手間がかかり購入を控える人が多く課題も残った。

2月16日～21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」が開催され一社が出店した。アンケート等は県連合会にて集計中。

- ② 10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に3社が対象先として選定された。その中で(有)小戸橋製菓に対し、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、10月に実施した月ヶ瀬道の駅物産店の参加者が、今後の商品開発に活かす為専門家へ依頼し商品評価をいただいた。さらに2月に実施された京王百貨店「静岡うまいもの大会」への出店に伴い出店事業所も同様に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。

- ・他社では真似できない、じっくり時間をかける製造方法は大きな武器になる。
- ・他のエリアの有名な土産菓子と比べると地元感とイメージがあっていない。
- ・自慢の製造方法を活用した商品としてPRし商品開発をしていくことで成果が得られる。

- ・現状は地元産の食材を使用したコロッケやナゲットを販売しているが単なる揚げ物として競合他社と価格で比較される。
- ・自らの強みにしたメニューを開発することで差別化を図っていく。

尚、商談頂いた先は、(株) デリズマート、(株)遠鉄百貨店、(株)静岡伊勢丹、(株)コンタン、(株)日本百貨店、(株)福島屋の6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

④ 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	1,800	1,390	酒井・斉藤・高橋
②	専門家派遣(延べ回数)	50	109	斉藤・酒井・高橋
③	セミナー(回)	5	11	斉藤・高橋・酒井
④	経営分析件数(社)	40	53	斉藤・酒井・高橋

＜実施内容・事務局評価＞ B

- ① 5月にコロナが5類感染症に分類され積極的な巡回指導が行えるようになった。さらに7月と10月には企業訪問隊として職員全員で巡回指導を行った。その結果、巡回件数は令和4年度1,275件に対し令和5年度は令和5年12月末時点で1,390件となり増加している。目標件数に対して不足しているが、今年度は3か月平均で約460件の巡回を行っているため年度末には目標を達成する見込みとなっている。また、巡回等で会員からの要望を聞き取り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 本年は、会計システムに係るDX化の相談が非常に多かった。また、SNSを利用した販促強化に係る相談も多く、いよいよコロナも明け、今までとは違ったやり方についての相談も多かった。伊豆市は県内でも相談件数が非常に多く事業者の意欲が高かった。具体的には昨年の87件から109件となり大幅に増加した。職場内の対応はOJTでも対応し、経営指導員以外の職員も随行し支援の仕方を学ぶことが出来た。
- ③ 創業支援強化や事業承継、そして、DX化に向けて観光サービス部会主催でChatGPTの講習会も開催し、合計11回行った。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2回、インボイス制度、電子帳簿保存法講習会2回、ChatGPT活用セミナー1回、事業承継セミナー2回となった。インボイス、電子帳簿保存、ChatGPT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。また、現在、個別で税務相談会も実施している。
- 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53社を選定し、「財務分析」「SWOT分析」を行った。分析は、商工イントラやローカルベンチマークを中心に行い、需要調査も積極的に行った。

＜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	12	14	斉藤・酒井・高橋
②	事業承継計画策定	6	3	斉藤・酒井・高橋
③	新商品開発・販路開拓支援	21	27	酒井・斉藤・高橋

<事務局評価> B

- 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10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。相談件数は26件と例年に比べ7件増加であった。本年度の特徴はサービス業で起業する予定の人が多く、特に飲食業や理美容業で起業する人が多く何度も訪ねてきて対応するケースが多かった。また、融資や補助金を目的に創業相談に来るケースも多く内容が多岐に渡っていた。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、16名の参加者を得た。本年は移住者、移住希望者の参加が多く約半分がそうであった。グループワークも初日に行ったことから、参加者同士の交流も早くから図ることができ、色々な意見交換を交えながら事業計画の策定をすることができた。また、創業融資を希望する方に対して創業計画書策定が3件、地域創生起業支援金申請に対する計画書作成が1件あり合計14件となった。
- ② 「静岡県事業承継・引継ぎ支援センター」と連携し、毎月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、経営指導員各1件合計3件(昨年5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。また、補助金申請から今後、事業承継すると計画した事業所にも相談会への参加を促した。但し、事業者の事業承継に対する意識が低く、声掛けはしていたが目標達成には至らなかった。

③首都圏への販路開拓に向けフーデックス JAPAN2024 出展 2 件、道の駅伊豆月ヶ瀬物産展出展 7 件、商工会女性部全国大会物産展 4 件、オンライン商談会 2 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 12 件、全 27 件の事業計画策定につなげた。

事業計画策定に至っては、コロナ後の事業環境の変化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にする。

<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	42	44	酒井・斉藤・高橋
②	頻度（延べ回数）	168	505	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	10	10	酒井・斉藤・高橋
④	経営革新認定件数	3	6	高橋・斉藤・酒井
⑤	マッチング支援件数	3	4	高橋・斉藤・酒井
⑥	金融斡旋件数（合計）	12	7	高橋・斉藤・酒井
⑦	各種補助金申請支援件数	25	33	高橋・斉藤・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 44 件となった。事業者 44 社への策定支援件数の内訳は、補助金申請支援 33 件、経営革新認定 6 件、マッチング支援 4 件、金融斡旋 7 件、創業計画策定支援 14 件、事業承継計画策定支援 3 件の延べ 67 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、6件の認定につながった。

- ③ 上記対象事業者 44 件に対し、目標値の平均 4 回以上を上回る平均 12 回以上の計 505 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。
- ④ 事業計画策定支援件数のうち、約 25%の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、事業計画策定事業者の約 30%となった。これにより、目標件数と合わせて割合としても達成できた。これは、コロナ禍においてアフターコロナを見据えて準備をしてきた事業者がその成果を上げ始めた為と思われる。
- ⑤ 6 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。また、近日中に 1 件申請を予定しており、現在支援中である。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。
- ⑥ 販路開拓において飲食店と伊豆箱根鉄道㈱の販路開拓においてマッチング支援を行った他、その他にも 3 件のマッチング支援を行い、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。伊豆箱根鉄道㈱とのマッチング実施後には、実際に販路開拓に向けた取り組みを実施し、8月15日に田京駅での販売を実施している。当取り組みは伊豆箱根鉄道㈱でも注目されており、沿線側の各商工会と連携を取りながら、連携事業所を増やし、今後拡大していく予定。
- ⑦ 本年度は、昨今に比べ金融相談が増加し、マル経融資制度を利用した金融斡旋計画を 7 件策定した。この理由として、コロナの影響が減少してきたことによる経済の活性化及びこれに伴う設備投資の増加、運転資金の借入れ等が上げられる。ゼロゼロ融資の返済開始による借替相談は当初想定していた相談数より少なく、年間を通し 3 件となった。
- ⑧ ものづくり補助金 1 件、小規模事業者持続化補助金 7 件、地域創生起業支援金 1 件、静岡県経営力向上事業費補助金 9 件、中小企業等新事業展開促進事業費補助金 1 件の合計 19 件の採択があった。申請は上記補助金制度合計 33 件である。持続化補助金の採択結果待ちが 5 件あり、現在結果が出ていない。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ていたが、経済の活発化による補助金の活用が増えたことで全国的に補助金申請者が増加し、相対的に採択率が低下したことで本年は採択率が昨年度に比べ微減少した。

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	6社	7社	酒井・斉藤・高橋
	売上額/社	6万円	4.2万円	
②	アンテナショップ等斡旋事業者数	9社	13社	酒井・斉藤・高橋
	売上額/社	110万円	45.1万円	
③	専門家を利用したビジネスマッチング事業者数	3社	3社	酒井・高橋・斉藤
	成約件数	9社	5社	
④	逸品カタログ掲載件数	140社	197社	酒井・斉藤・高橋
	売上額/社・月	1万円	1.3万円	

<事務局評価> B

- ① 道の駅「伊豆月ヶ瀬」にてスペースを借り、7社の事業者により伊豆逸品物産展を開催した。近隣への折込チラシや道の駅のHP・SNS等で広報を行った。10月7日の3連休の初日に行ったため当日は多くの来場者がありコロナ禍での開催だった一昨年の物産展での売り上げ（1社平均3.7万円）を上回ることができ1社当たり4.2万円の売上げとなった。購入者からいただいたアンケートでの商品評価も好評であった。出展者の中にはイベントへの参加が初めての方もおり、POPの作成や販売方法など今後のイベントでの販売の参考になった他、今後も継続して道の駅へ出展を打診される方もいるなど販路開拓につながった。
- ② BtoC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。商工会女性部全国大会物産展（静岡県コンベンションアーツセンター グランシップ 10/18）に4事業所の出展を支援した。また、1件の事業につき、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2件の事業所に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。その他、伊勢丹のチャレンジショップに7事業所が継続して出店している。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、コリドーフジ富士等のチャレンジショップが1社あたり36.8万円で合計258.1万円。女性部全国大会物産展は1社あたり25.8万円

で合計 103.2 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。一社当たりの売上げについては、物産展の開催が短期間だったことや、売上が未計上になっている催事があり把握しきれない売上有るため、が目標金額にと届いていない。

③ 10 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 2 事業所に対し、(株) 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(株)静岡伊勢丹、(株)日本百貨店、(株)コンタン四国事務所、(株)遠鉄百貨店、(株)デリズマート、(株)福島屋の 6 バイヤー。マッチングは、1 事業所が(株)福島屋と成立し、取引が既に開始している。また、1 事業所については、チャレンジショップの木戸口氏の仲介により(株)静岡伊勢丹とのマッチングが行われ、お歳暮のカタログに掲載されるなど現在取引が開始している。その他継続して行っている商談が 3 件あり合計 5 件となる予定。

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。昨年度冊子のアプリ化を検討したが、伴走型補助金で不採択となり、開発期間やアプリのアップデートなどの問題が解決できないため、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。今回も冊子として「CHOICE」を発行したが、観光客や掲載事業者からは引き続きオンライン化の要望があったことから今後、オンライン化について検討をしていく。売上については、アンケートを行ったところ、掲載事業者 197 社（昨年、175 社）中 175 件の回答があり、1.3 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。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、市役所、産業振興協議会（DMO）、NPO サプライズ（年 6 回）・・・本年度より、三島信用金庫より DMO と一緒にさせてもらい、今以上に広域連携を図りたいと言う案があり、参加者に関わったところ異議が無かったことから、まとめて行うことになった。内容については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。

③ 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交換を行った。その中で、昨年に引き続き新規広域事業実行委員会を設置しており、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 5 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 2 3 件で内、伊豆市は 1 0 件であった。来場者数は 7 0 名。実際、伊豆市では採用が 8 名あり一定の成果を得ることが出来た。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>

委員長

・職員の人数も減る中、会員のため、頑張っていると感じる。今後、他の地域の商工会との連携などにも取り組めたらなお良い。巡回件数については巡回回数だけでなく、訪問事業所数、巡回数に分けて測定したほうが、より分かりやすい。

副委員長

・様々な取り組みを行い成果も得られている。経営革新や経営力向上事業費補助金は静岡県東部地区ではトップクラスで件数が多く、努力が見られる。

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 A |
| 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 A |

総合評価 A 満場一致