

I. 地域の経済動向調査に関すること

評価判定 (平均)	3.8 / 5
--------------	---------

【次年度事業実施に向けてのご意見】

- 2. 調査分析、公表について、実施するよう改善して下さい。
- 一部実施されていない項目がある。次年度に向けて改善されたい。経営動向調査については、定点観測として継続されたい。
- 「ホームページにて公表」などというシンプルな対応は确实かつ速やかに実行すべき。
- 全てにおいて「調査」と「公表」に終わらず、「分析」をしっかり行い、事業者の今後に役立てるよう努めて頂きたい。
- やはりこのような調査は1回きりではなく、メールSNSなどをつかってもよいのではないか。
- おおむね達成されております。ただ実績0の調査分析もありますので達成していただければと思います。

II. 需要動向調査に関すること

評価判定 (平均)	2.8 / 5
--------------	---------

【次年度事業実施に向けてのご意見】

- 調査について、早めに対象商品を定め、早めに調査していくようお願い致します。
- BtoBについては、応募されるかたがいなくても、販路開拓を目的とした相談があった事業者を対象として支援していくことで、件数を伸ばしていくようお願い致します。
- BtoC調査、BtoB調査共に方法を再検討し、継続されたい。
- 特にBtoBの方については、本当にこのアプローチ・手法で良いのだろうか？と疑問が残る。周知の程度ではなく、事業者に求められるサポートを、今の時代に合わせて考えることも必要ではないか。
- 売れる商品などは、やはり消費者がきめることで、松島ブランドもその通り、あまりにも？
- サンプル数はたくさん必要だと思いますので、特にBtoC調査で協力をいただく方には、協力に対するお礼(ちょっとしたもの、グッズや特典など)をお渡しすることで、より多くのサンプルを集めることができるのではないのでしょうか。
- BtoC調査では、サンプル数の増加する「しかけ」があると良いと思います。アンケート結果が多ければよりニーズに合った商品づくりに生かせるのではと思います。
- BtoB調査では社会情勢が変化している中、大変だったと思います。今後安定してくれば良い資料になると思いますので、早めの準備をお願いします。
- 一般消費者に対する需要動向調査について、調査結果を事業所にフィードバックすることが目的であるが、フィードバックを行っているのかどうか、報告書に記載してください。
- 商談会情報の周知、出展者の募集方法については、検討の余地があるのではと感じます。

Ⅲ. 経営状況の分析に関すること

評価判定 (平均)	4.0 / 5
--------------	---------

【次年度事業実施に向けてのご意見】

- Bizミルを活用した分析について、実績が昨年より下がってしまったので、本年度は、積極的に実績をつくるようがんばって下さい。
- 事業承継診断について引き続き注力すると共に、フォローを充実されたい。
- 今後とも会員に寄り添い続けられる商工会でお願いします。
- 商店があまりにも少なくなっている地域においては、事業承継セミナーなどを商店街といっしょにおこなっては。
- 工夫して経営分析に関することを実施され良いと思います。なかなかアイデアを出すのは難しいと思いますが、次年度以降も実績向上につなげていただければと思います。

Ⅳ. 事業計画の策定支援に関すること

評価判定 (平均)	4.3 / 5
--------------	---------

【次年度事業実施に向けてのご意見】

- 非常にうまく計画されていたので良いと思います。
- BCP策定については、簡易なものでもカウントを検討。
- セミナー開催については評価できるので、今後も継続されたい。なお、計画策定支援を充実されたい。
- 創業塾から実際に開業へつながっているのは素晴らしいこと。
- カリキュラムは毎年、時代に沿った内容に見直すことも検討ください。
- 各セミナーを商工会員に知らせ、スポットでも参加できるようにすれば。
- 積極的に取り組んでいただいていることが伺えました。
- 創業塾の充実化も素晴らしいと思いました。
- ニーズをとらえた内容の実施で良いと思います。今後も皆さんのニーズをとらえたセミナー等を実施していただければと思います。
- BCP策定支援の実績は他に類を見ない顕著なものであり、素晴らしいです。
- 創業支援にも積極的に継続的に取り組んでおられ、他の商工会の範となるものです。

V. 事業計画策定後の実施支援に関すること

評価判定 (平均)	4.1 / 5
--------------	---------

【次年度事業実施に向けてのご意見】

- よろず支援事業のコーディネーターを招聘したのに1件だったので、2ケタくらいの方を集めるようがんばっていただきたい。
- フォローアップ延べ回数のアップについて、業務改善等を行うなど工夫して充実されたい。
- 高度な支援や、採択に至った補助金申請事業者の、商工会サポートに対する感想などを伺ってみたい。
- 前年と同じように進めていただきたい。
- 申請や応募については、周知を充実させても、事業者の方の考えなどにより、数値目標を達成することができない状況もあろうかと思いますが、フォローアップ支援では、商工会がより支援に注力いただき、1社あたり4回という目標を上回るご支援に取り組んでいただいたことが、素晴らしいと思います。
- 支援後の成果を把握するスキームが必要と思います。R6中に作成する予定とのこと、よろしくお願いいたします。
- 社会情勢が難しい中各フォローアップや相談等支援していただき良いと思います。今後もいつどうなるかわからない時代ですが、それぞれのケースに合わせたフォローアップを今後もお願いします。
- 事業計画1事業者あたりのフォローアップ回数は当初予定を上回り、濃密な支援を行っていた様子をうかがえました。

VI. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること

評価判定 (平均)	3.7 / 5
--------------	---------

【次年度事業実施に向けてのご意見】

- 支援事業は行ったが、改善に結びつくまでの成果が少なかったもので、後追いついて、なぜ成果に結びつかなかったのか確認していくことで、実績を上げるようにしていくこと。
- ITを活用した、販路開拓になお一層注力されたい。
- 各セミナー、塾などは、名称、タイトルなどを工夫するだけでもっと集客できるように感じる。
- 助成金があることにより、商談会に参加する事業者の方を後押しすることになると思いますので、ありがたいと思います。
- これからはSNSの活用が重要になると思いますので、活用がのぞまれます。支援が重要かと思います。
- SNS、ECサイト構築支援の実績はなかったものの、今後発展する分野だと思いますので今後も継続的な支援をお願いします。
- 展示、商談会の成約実績について目を見張るものがあります。販路開拓支援助成金(独自事業)もその成果を後押ししているものと感じました。
- ITを活用した業務改善、販路開拓塾は、テーマによって5名、6名と事業者の興味を引くものがあり、継続して実施することで、小規模事業者の経営の向上につながる取り組みであると思います。
- セミナー受講後に、専門家派遣で適宜フォローアップを入れるとより効果が現れるものと思います。