

戦略評価シート

二ツ井町 商工会

令和元年度(3年目)

※戦略評価判定基準:戦略を構成する施策の評価結果に基づき、(A)(順調)、(B)(概ね順調)、(C)(一部未達成)の3段階で評価する。

戦略1 育て・挑戦を支える商工会		総合評価
施策1	商工会ならではの事業承継と創業推進	(A)
施策2	巡回の質的向上による個社支援の実施	(A)
施策3	地域外に活路を見出す販路開拓支援の実施	(B)

評価理由	課題	今後の対応方針(改善点)
事業承継計画作成支援後の事業承継、空き店舗紹介による創業、専門家と連携したチーム支援による高度課題の解決、各種補助金を活用した販路開拓支援などの成果が上がってきている。	事業承継を進めていくうえで会員高齢化、創業支援を進めていくうえでの空き店舗情報数、課題解決が必要な潜在的事業者への支援、支援後のアフターフォロー。	攻めの巡回を強化して経営課題を早期把握し、事業承継したいと思うような経営状況に導くための持続的発展の支援、問題が小さいうちからの確実な課題解決、積極的な補助金活用提案とアフターフォローを行っていく。

戦略2 プロ集団の商工会		総合評価
施策4	職員の支援スキル向上	(A)

評価理由	課題	今後の対応方針(改善点)
チェックシートを活用して得意・不得意分野を把握し、積極的に各種研修会に参加して能力向上を図った。	幅広い分野、かつ高度な分野の資質向上。	事業者が抱える高度かつ幅広い分野の課題を解決できるように、今後も積極的に研修会に参加させる。

戦略3 事業者が主役の商工会		総合評価
施策5	総代会制から総会制への移行	(B)
施策6	商工会未加入者リストを活用した会員加入促進運動の実施	(A)

評価理由	課題	今後の対応方針(改善点)
定款改正後2回目の総会を開催するにあたって、多様な意見を反映させるため積極的な声掛けを行った。また、加入促進運動を行い、事業承継や創業支援にも力を入れた結果、目標数以上の会員を獲得することができた。	会員数からすると、まだまだ総会の参加率は低い。また、ある程度新規会員を獲得したが、それ以上に廃業などによる脱退者が多く、予想より早いペースで会員減少が進んでいる。	非会員に対して役職員が一体となった加入促進を行うだけでなく、事業承継や創業支援も強化し、会員事業者を増やしていく。そのうえで、日常の巡回で声掛けて総会への積極的な参加を促し、事業に反映させていく。

戦略4 機動的・効率的な商工会		総合評価
施策7	ICT活用による情報発信力の向上	(B)
施策8	支援拠点のあり方検討	(A)

評価理由	課題	今後の対応方針(改善点)
HPをリニューアルして、支援メニューは分かりやすく必要な情報はタイムリーに伝えることができるようになり、創業支援にもつながった。また、支援拠点の在り方について検討を進め、移転先の情報収集や財政シミュレーションを行っている。	商工会報で会員の支援事例を掲載しているが、まだ紹介事例が少ない。HPから相談につながるような、さらなる内容の充実が必要。また、支援拠点の移転先として適切な公共施設の有無、財政面での移転・改修が可能かどうか。	支援事例を積み重ねて支援事例集を作成し、HPでも積極的に情報発信して課題解決につなげていく。支援拠点については、財政面での具体的シミュレーションを行いながら、引き続き情報収集・検討していく。

戦略5 環境変化に強い商工会		総合評価
施策9	将来に備えた中長期財政運営計画の策定	(B)

評価理由	課題	今後の対応方針(改善点)
会費・手数料などをシミュレーションし自己財源確保に向けた取り組みを行うことで、自己財源比率の目標を達成できた。	自己財源確保に努めているが、会員減少に伴い目標達成は難しくなっている。	将来においても個社支援を的確に実施できるように、これまでのシミュレーションや会員減少の現状も反映させながら、中長期財政運営計画を策定していく。