

令和 7 年度経営発達支援計画事業実施報告書兼評価表

紋別商工会議所では令和 4 年 3 月 1 8 日に経済産業大臣から事業計画の認定を受け、地域中小企業・小規模事業者に対し、認定計画に基づき支援を実施しました。実績については下記の通りです。

評価基準	
A	目標以上の実績
B	概ね目標に近い実績（80%～99%）
C	概ね目標の半分程度の実績（30%～79%）
D	ほとんど達成できていない、実績なし

1. 地域の経済動向調査に関すること

①景気動向分析

市内景気動向等について詳細な実態を把握し、小規模事業者の支援に活用するため、4 半期ごとに調査分析を行い当所 HP にて公表する。

②地域経済動向分析

RESAS などのビッグデータを基に、地域の人口構成や将来の人口推移、地域の強み弱みなどの地域経済分析を行う、日本商工会議所の「地域診断サービス」を活用した。先を見据えた事業計画の策定に活用できるようにするため、分析結果を当所 HP にて公表する。

	公表方法	令和 7 年度 目標	令和 7 年度 実績	判定	令和 7 年度 目標
①景気動向分析の公表回数	HP 掲載	4 回	4 回	【A】	4 回
②地域経済動向分析の公表回数	HP 掲載	1 回	1 回	【A】	1 回

総合判定 【A】

2. 需要動向調査に関すること

①首都圏におけるテストマーケティング販売調査の実施

大都市圏での販路開拓を目指す事業者を対象に、マーケティング調査を行う。令和 7 年度においては都市部市場の百貨店催事や専門小売、地域物産展等に携わる複数のバイヤーに対するヒアリング調査、パッケージ改良に関するオンライン AB テスト、展示会における実証販売を行った。

②市内土産店の調査

市内土産店の店舗基本情報をはじめ、取扱商品や売れ筋商品、保存形態等を調査し、旅行者等の需要取込みに向けた商品開発の基礎資料とする。また、地域経済循環好循環化の観点から取扱品における地元産商品構成についても調査した。

	令和7年度 目標	令和7年度 実績	判定	令和8年度 目標
①テストマーケティング販売 調査	2 者	3 者	【A】	2 者
②市内土産店の調査	1 回	1 回	【A】	-

総合判定 【A】

3. 経営状況の分析に関すること

経営分析セミナーの開催により支援を必要とする小規模事業者の掘り起こしを行うほか、事業承継セミナー受講者や相談者、持続化補助金等の各種補助金申請予定者や先端設備導入計画作成予定者、マル経等融資の相談者に対し、経営分析を促す。

	令和7年度 目標	令和7年度 実績	判定	令和8年度 目標
①経営分析につながるセミナー開催回数	2 回	2 回	【A】	2 回
②経営分析事業者数	35 者	11 者	【C】	35 者

総合判定 【B】

4. 事業計画策定支援に関すること

事業計画策定には、経営状況の分析が前提であることから「経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った小規模事業者を主な対象とする。

事業計画策定セミナーを開催し、事業計画策定の意義や必要性を理解してもらい、策定に繋げて行く。また、事業承継計画や各種補助金の事業計画、先端設備導入計画などの制度を活用し、事業計画の策定に繋げていく。さらに、資金繰り支援を必要とする先にも事業計画策定を促していく。

	令和7年度 目標	令和7年度 実績	判定	令和8年度 目標
①DX 推進に向けたセミナー	2 回	6 回	【A】	2 回
②事業計画策定セミナー	2 回	2 回	【A】	2 回
③事業計画策定事業者数	18 者	2 者	【D】	18 者

総合判定 【B】

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、定期的に行う巡回訪問等で事業計画の進捗状況の確認を行う。進捗状況の確認により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、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上で、フォローアップ頻度を設定する。

	令和7年度	令和7年度	判定	令和8年度
--	-------	-------	----	-------

	目標	実績		目標
フォローアップ対象事業者数	18 者	4 者	【D】	18 者
頻度（延回数）	72 回	17 回	【D】	72 回
売上増加事業者数	12 者	4 者	【C】	12 者
利益率 3%以上増加の事業者数	12 者	0 者	【D】	12 者

総合判定 【D】

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

域内の需要が減少する中でも、小規模事業者が発展していくためには域外からの需要を取込むことが必要であることから、展示会出展支援やSNS活用に向けた支援を行う。

	令和7年度 目標	令和7年度 実績	判定	令和8年度 目標
①展示会出展事業者	4 者	3 者	【C】	4 者
成約件数／者	2 者	1 者	【C】	2 者
②SNS 活用事業者	10 者	－	【D】	10 者
売上増加率／者	3%	－	－	3%
③EC サイト利用事業者数	4 者	－	【D】	4 者
売上増加率／者	3%	－	－	3%
④ネットショップの開設者数	3 者	－	【D】	3 者
売上増加率／者	3%	－	－	3%

総合判定 【D】

7. 経営指導員等の資質向上等に関すること

数値目標の設定はしていないが、下記の通り実施した。

①外部講習会等の積極的活用

- ・中小企業大学校研修 4 テーマ（内オンライン 2 回）
- ・経営指導員連絡協議会 2 回
- ・経営安定特別相談室 道東地区連絡協議会 1 回
- ・道商連主催セミナー 3 テーマ
- ・北見市デザイン経営セミナー 2 回
- ・物価高騰対策セミナー
- ・オンラインセミナー 7 回

②DX 推進に関する相談対応力強化に向けた HP「ここからアプリ」の活用

「IT 支援力アップ」のメールマガジンの回覧 23 回

③O J T制度の導入

専門家個別相談における経営指導員等の同席

- ・DX 関係：2 者
- ・労務関係：7 者
- ・税務関係：1 者
- ・販路開拓関係：15 者（延べ）
- ・事業承継：3 者

④データベース化

経営支援基幹システム「B i z ミル」の活用

総合判定【A】