北上商工会議所　令和７年度経営発達支援事業評価報告書

～評価結果および令和８年度に向けた改善方針～

北上商工会議所では、地域の小規模事業者の持続的発展を支援するため、国が認定する「経営発達支援計画」に基づき、伴走型支援事業を実施しております。本報告書は、令和７年度の事業実施状況について、外部有識者等で構成される評価委員会による客観的な評価を取りまとめ、公表するものです。当所は今回の評価結果および委員からのご助言を真摯に受け止め、地域経済の活性化と事業者の皆様へのより一層の支援強化に向け、継続的な業務改善（PDCA）に取り組んでまいります。

１．令和７年度経営発達支援事業評価結果

事業実績の評価は、各評価委員による５段階評価（Ａ～Ｅ）を５～１点に数値化し、その平均値を評価点として算出した。結果は次のとおりである。

（評価基準）　Ａ：達成（目標を十分に達成している）
Ｂ：概ね達成（目標を概ね達成している）
Ｃ：半分程度達成（一定の成果はあるが、目標には達していない）
Ｄ：未達成（目標に達しておらず、改善が必要である）
Ｅ：未実施（計画していた事業が実施されていない）

	経営発達支援事業の内容	最終評価	主な実績・評価の概要
3	地域の経済動向調査	C	管内 150 事業所への独自の経営状況調査を実施し、結果を公表した点が評価されました。
4	需要動向調査	C	観光客向けニーズ調査（５者）を実施した一方、地元客向け調査の実施が今後の課題となりました。
5	経営状況の分析	A	目標を大幅に上回る 120 事業所に経営分析を実施し、積極的な対話姿勢が高く評価されました。
6	事業計画策定支援	C	セミナー等は好評を得たものの、実際の事業計画策定件数（15 件）のさらなる増加が課題となりました。
7	計画策定後の実施支援	D	厳しい経済環境もあり、伴走支援による売上・利益増加目標の達成に向けた支援強化が求められています。
8	新たな需要の開拓	D	展示会への出展支援（３者）を実施しましたが、具体的な成約に結びつけるための継続的支援が課題となりました。
9	評価・見直しの仕組み	E	当年度の事業評価委員会の開催を見送る結果となり、次年度以降の確実な開催と体制整備が求められています。
10	指導員等の資質向上	C	スキルアップ研修を実施した一方、日常的な情報共有の場（定期ミーティング等）の拡充が課題となりました。

２．令和７年度事業の成果と課題（総括）

評価結果から、当所の強みである「事業者に寄り添った実態把握」が大きく進展した一方で、それを「具体的な利益創出」に結びつけるための「実行支援」に多くの課題を残す結果となりました。

【成果】積極的な巡回・対話による経営実態の広範な把握

最大の成果は、目標を大幅に上回る「120 事業所に対する経営状況の分析」を実施できた点です（Ａ評価）。IT ツールを活用しつつも、当所の経営指導員が積極的に事業所に足を運び、対話と傾聴を重ねた姿勢が評価委員からも高く評価されました。また、管内 150 社への景況感調査や、物産展等を通じた観光客向けニーズ調査を実施し、地域が抱える経営課題や実態を多面的かつ的確に把握することができました。

【課題①】計画策定の動機付けと「実効的な支援」への円滑な移行

経営実態の把握が進んだものの、それを活かした「事業計画の策定（Ｃ評価）」件数が目標に届きませんでした。各種セミナーは好評を得たものの、「計画を策定する必要性」が事業者に十分に周知・浸透しきれなかった点が要因として挙げられます。過去に経営分析を実施した多数の事業所に対して継続的なフォローアップを行い、意識的に計画策定へと導くプロセスが不足していました。

【課題②】「伴走型・プッシュ型支援」による具体的な成功事例の創出

計画策定後の「売上・利益増加に向けた伴走支援（Ｄ評価）」や、「展示会等を通じた成約獲得（Ｄ評価）」においては目標を大きく下回りました。展示会への出展という行動目標は達成したものの、事前のバイヤーへの提案不足もあり成約ゼロという結果になりました。 物価高騰や生産コスト増など外部環境が厳しさを増す中、商工会議所には表面的な「相談支援」にとどまらず、プッシュ型の個別支援を通じて、１件でも多くの「売上・利益増の実績（成功事例）」を創出するサポートが強く求められていることが浮き彫りとなりました。

３．評価を踏まえた今後の取組み（令和８年度に向けて）

評価委員からのご意見および令和７年度の課題を真摯に受け止め、当所は令和８年度の事業計画において「業績向上に直結する伴走支援の強化」を最重点に掲げ、以下の取組みを推進してまいります。

・計画策定と着実な実行支援（伴走支援の強化）

経営分析を行った事業者のうち、約４割にあたる 25 者を目標に事業計画策定を支援します。さらに策定支援した全事業者を対象に、原則四半期ごとに進捗確認と課題解決を図るフォローアップ（年間延べ 100 回）を実施し、「売上増加８者」「経常利益増加５者」の具体的な成果創出に全力を尽くします。

・新たな需要（販路）開拓の確実なサポート

令和７年度に不足していた地元客向け調査（２者目標）を拡充し、商品のブラッシュアップを図ります。また、出展経験が少ない事業者を重点的に展示会・商談会の出展支援（３者）を行い、確実な成約（１件／者）を目指すとともに、DX セミナー後のハンズオン支援（５者）を通じ、IT を活用した売上増や成約を直接サポートします。

・地域経済動向の発信と支援体制の整備

国が提供するデータ（RESAS 等）を活用した分析結果や、管内 150 者を対象としたアンケート調査結果を定期的に公表し、皆様の経営判断に活用できるデータを提供します。また、未実施となっていた事業評価委員会を年１回確実に開催し、継続的な支援体制の改善（PDCA サイクルの構築）に取り組んでまいります。