中長期目標 【R5~9年度】 (5カ年) 2 『もの 3 『こと 項 目 ①小規模・R		目 標 創業・事業承継支援の強 たなプレーヤーの創出と作 による経営カ向上 新商品・新サービスの開発 大の支援 観光客に選ばれる地域情 と誘客・消費の増大	半走型支援 そと販路拡	②事業i ③企業i ④新商i ⑤新た <sup>7</sup> ⑥観光	の健康診断 品・新サービ な販路開拓1	実施提供数	目		単年度目標年間 9者年間54者	5ヶ年目標 累計45者 累計270者 毎年継続
中長期目標 【R5~9年度】 2 『もの 3 『こと 項 目 ①小規模・引 3)地域の経済動 ②景況調査数	づくり』	たなプレーヤーの創出と作による経営力向上 新商品・新サービスの開発 大の支援 観光客に選ばれる地域情 と誘客・消費の増大	半走型支援 ・ と販路拡 報の発信	②事業i ③企業i ④新商i ⑤新た <sup>7</sup> ⑥観光	計画策定数 の健康診断: 品・新サービ な販路開拓1	実施提供数				累計270者
中長期目標 【R5~9年度】 2 『もの 3 『こと 項 目 ①小規模・引 3)地域の経済動 ②景況調査数	づくり』	による経営力向上 新商品・新サービスの開発 大の支援 観光客に選ばれる地域情 と誘客・消費の増大	きと販路拡 報の発信	③企業( ④新商」 ⑤新たり ⑥観光:	の健康診断 品・新サービ な販路開拓1				年間54者	
【R5~9年度】 (5カ年)     2 『もの 3 『こと       項目     ①小規模・記 2)景況調査数	づくり』	新商品・新サービスの開発 大の支援 観光客に選ばれる地域情 と誘客・消費の増大	報の発信	④新商 ⑤新たり ⑥観光	品・新サービな販路開拓1				年間120件	TT
(5カ年) 3 『こと 項 目 ①小規模・R 3)地域の経済動 ②景況調査数	づくり』	大の支援 観光客に選ばれる地域情 と誘客・消費の増大	報の発信	⑤新たれ	な販路開拓1	・・いった人]友	③企業の健康診断実施提供数 ④新商品・新サービス開発支援			
3 『こと 項 目 ①小規模・R 3)地域の経済動 ②景況調査数	目標項目	と誘客・消費の増大		6観光		⑤新たな販路開拓企業数(BtoB)				累計40品目 累計40者
項 目 ①小規模・R 3)地域の経済動 ②景況調査数	目標項目	と誘客・消費の増大		⑦催事	@ #F 41 = - + 1				年間 8者 年間1コース	累計5コース
①小規模・P ②景況調査数		・事業内容	単年度目		催事・イベント・ECサイトへの出店者数(BtoC)			C)	年間20者	累計100者
①小規模・P ②景況調査数		• 事業内容		標値			令和5年度(		績)	
3)地域の経済動 ②景況調査数	i工業者数		目標値	単位	実績数値	達成状況	評価 判定	事業	·内容	備考
		①小規模・商工業者数調査数		0	1	100%	В	経済センサス集	計・分析	
可剛且に対するこ	②景況調査数		4	0	4	100%	В	4 半期毎に24者		
	③観光客動向調査数		1	回	1	100%	В	観光動向調査		
④経営支援:	④経営支援ツール・情報提供企業数		45	0	52	116%	В	経営指導員の活用実績		
4)需要動向調査	①催事出店事業者数		5	者	60	1200%	A	出展支援者数		
に関すること	②商品開発・試作品数		0~1	品	0	0%	D	大学生との連携による新商品開 発 未実施		
①経堂環境	①経営環境分析数		54	者	60	111%	В	完 木美施 経営計画策定数		
②財務公析制	②財務分析数(専門家派遣)		18	者	23	128%	A	専門家派遣回数		カルテ14、策定3
5)経宮状況分析								支援実績		ガルナ14、束正3
②惟是中占1	③確定申告相談件数 ④企業の健康診断実施提供数		320	件	350	109%	В			
(クラウ	(クラウド会計活用支援)		120	件	122	102%	В	記帳代行・自計支援者数		
①事業計画第	①事業計画策定相談会		2	回	4	200%	A	ブラッシュアップ相談会		事業環境変化
②事業計画等	②事業計画策定数 *③④含む		54	者	60	111%	В	計画策定件数		
り) 争耒計画東正	③経営革新計画策定数		9	者	7	78%	D			
支援に関すること ④事業承継記	④事業承継診断数		18	者	18	100%	В			カルテ14、連携4
⑤創業支援者	⑤創業支援者・新規創業者数		9	者	15	167%	A	管内創業者		
⑥生産性向_	⑥生産性向上 (DX) セミナー		1	回	3	300%	A	DXセミナーの開催		3支所
	①フォローアップ対象事業者数		113	者	128	113%	В	CSVによる		(R5)59+(R4)69
後の天旭又接に関	②フォローアップ頻度(年3回)		339	回	398	117%	В	CSVによる		R4:158.240
	③売上等向上の事業者数 ※フォロー先の50%以上		56	者	30	54%	В	50%以上		
①商談会参加	①商談会参加事業者数 (BtoB)		15	者	20	133%	A	オールクレ・クレコレ商談会		
商談成約	商談成約件数		3	件	10	333%	A	バイヤー評価シート		
売上等目	売上等目標		50	万円	37	74%	D	アンケート集計		
(BtoC)	• •		20	者	32	160%	A	常設出展・ECサイト掲載		
8) 新たな需要の   ガョンプロ	③「ものづくり」とブランディング・クレワン グランプリ		1	品	1	100%	В	クレワン・グランプリ		
用和に サイク る手	海外展開支援者数		1	者	1	100%	В			
U	④観光プロダクト(観光スポットを組合わせた コース)の造成数		1	コース	1	100%	В	川尻・安浦モニ	ターツアー	
⑤観光スポッ	⑤観光スポット登録数(情報発信コンテンツ)		6	者	6	100%	В	モデルコースを	HPで情報発信	
⑥プレスリリ	⑥プレスリリース数		5	者	10	200%	A	女子旅パンフ作成・情報発信		オールクレ商談会 川尻毛筆組合他
4/5/6売上等	④⑤⑥売上等目標		10	万円	2	20%	D	アンケート集計		
5 / 千米 5 日 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	①経済活性化委員会 (評価委員会) の開催		3	回	3	100%	В	評価・公表・改善	善	
直しをするための仕組 みに関すること ②事業の公え	②事業の公表及び周知方法		2	回/年	2	100%	В	ホームページ公開数宇		
①専門家等と	①専門家等とのチーム型支援によるOJT		9	者	9	100%	В	9名の経営指導員	l	
	②外部研修への積極的な参加 (OFF-JT)		3	0	3	100%	В	3名の経営指導員	l	
資質向上等に関す   3全国連主作	③全国連主催ウエブ研修全員受講		36. 6	点	38. 7	106%	В	経営指導員平均	得点	
④勉強会の乳	<u>○</u> ④勉強会の実施		12	回/月	14	117%	В	経営支援会議一覧表		
11)他の支援機関との連	①支援事例集の作成及び支援ツールとしての活		3	<u> </u>	3	100%	В	支援事例集を製作し全会員発		
携を通じた支援ノウハ	用 ②他の支援機関との情報交換によるさらなる支 擇ノウハウの向上		28	0	62	221%	A	送・HP周知		
1	援ノウハウの向上 ①ギフト掲載アイテム数		5	品	11	220%	A	ポータルECサイ		
性化に資する取組	②催事・イベントへの出店支援回数(催事数)		5		9	180%	A	<u>員ECサイトへ誘</u> 催事斡旋、クレ コーナー設置		

評価基準	A評価: <b>12</b>	達成度120%以上	目標を上回る	B評価: <b>23</b>	達成度100%以上	目標達成	
【凡例】	C評価: <b>0</b>	80%以上100%未満	一定の成果	D評価:4	80%未満	未達成・要努力	