

鶴居村商工会 平成28年度経営発達支援事業の事業評価に係る
連携団体連絡会議報告

1. 事業評価実施日 平成29年2月10日（金）13時30分

2. 実施場所 鶴居村商工会

3. 出席者氏名

- 鶴居村商工会 大津 泰則（会長）
- 鶴居村 中尾 義則（産業振興課長）代理小原利也（同課長補佐）
- 専門家 加藤 玲（中小企業診断士）
- 北海道商工会連合会
釧根支所 可児 宏幸（釧根支所長）

4. 事業評価の経過

大津会長が議長となり、平成28年度の経営発達支援事業の取組について事務局担当へ説明をせしめた。

事務局は、経営発達支援計画の認定までの経過、同計画の内容について説明した。

引き続き議長は平成28年度における、同事業実施結果についても事務局へ説明をせしめた。

事務局は、次の8項目について実施内容と実績数値等について逐次説明を行い、事務局の自己評価について説明した。

議長は事務局の自己評価について出席委員の意見を求め、評価委員の全体意見としてまとめた。

■地域の経済動向調査に関すること

(1) 事業承継意思アンケート調査

村内小規模事業者の経営実態と課題、事業承継に関する課題などについて企業別、業種別に集計すると共に、適切かつ効果的な施策を推進するための平成20年調査との比較するうえでの基礎的な資料としました。

(配布事業所数 91 社中 29 社回答 31.9%)

(2) 関係機関の経済動向調査資料(データ)の収集及び提供

(※今年度は第1四半期から第3四半期までとの比較を行いました。)

四半期毎に実施している北海道商工会連合会「中小企業景況調査報告書」、大地みらい信用金庫「ビジネスレポート」における、業種毎の売上、収益を比較できる

よう加工すると共に、地域の経済動向による景況情報を収集加工し商工会のHPに掲載し、広く小規模事業者へ提供致しました。

(3) 各種情報の提供に併せた景気動向シート(ヒヤリングシート)の活用

(経営レーダー年3回配布)、(ヒヤリングシートは第二、第三四半期各85社の小規模事業者を対象に実施)

当会と村内小規模事業者に客観的に景況感情報を数値化させ、適切な情報提供を行うため「景気動向ヒヤリングシート」を活用し、事業計画策定セミナー時の4名、事業承継セミナー2名の出席者への個別相談会開催時の資料として活用や、フォローアップ等の巡回相談時に活用するのに併せ、小規模事業者と当会をつなぐパイプツールとして、釧路管内商工会経営指導員共同制作の情報誌「経営レーダー」を年3回配布し、小規模事業者の今後の経営方針の参考として頂き事業計画策定等に役立てました。

■経営状況の分析に関すること

(1) 巡回訪問による経営課題の可視化 (当初計画20社、実質58社巡回)

本計画の認定前に実施した巡回訪問は7月～8月にかけて53回実施し、この時に全国連様式の経営動向シート(ヒヤリングシート)による聴取やその後に実施した経済動向調査(事業承継意思アンケート)や、需要動向調査の資料を活用した事業者の外部環境(「機会」と「脅威」)を巡回訪問により可視化しました。

(2) 経営状況の分析 (当初計画ネットd e 記帳利用事業所: 5社中5社)

当会のネットd e 記帳システム利用者に対し、システムの簡易的な経営分析表を印字し説明指導を行いました。

■事業計画策定支援に関すること

(1) 事業計画策定者の掘り起し(当初: セミナー、個別相談会年1回中1回)

当会のネットd e 記帳による経営分析や全国連小規模事業者持続化補助金申請支援又、鶴居村起業化支援補助金申請支援等を通じて、事業計画策定への動機付けや、経営課題を抽出するためのセミナー、個別相談会を開催しました。

①事業計画セミナー参加者 4名、個別相談会 2名

(2) 事業計画策定支援

当会のネットd e 記帳による経営分析や全国連小規模事業者持続化補助金申請支援又、鶴居村起業化支援補助金申請支援等を通じて、事業計画策定への動機付けや、経営課題を抽出されている小規模事業者を対象に支援を行いました。

①小規模事業者持続化補助金・・・(当初計画4件中5件申請 内3件採択)

(3)創業希望者に対する支援(創業計画策定) (当初計画1件中 相談中1件)

鶴居村との連携により創業予定者を掘り起し、鶴居村起業化支援補助金の窓口相談により、鶴居村で創業を希望する潜在的創業予定者に対して、空き店舗・不足業種等の情報を関係機関と連携し情報発信等の支援を行いました。

(4)スムーズな事業承継支援(当初：セミナー、個別相談会年1回中1回)

当会の地域経済、雇用、コミュニティ維持の観点から、事業承継意思アンケートによる事業承継問題を把握した、小規模事業者や予備軍を把握すると共に、スムーズな事業承継を行うための予備知識の普及を行うため、事業承継セミナー、個別相談会を開催しました。

なお、個別相談者の相談内容は後継者が事業承継をすべきかどうかから始まり、後継者への円滑な事業承継を進めるにあたり、「財産の継承」等の複雑な事業承継税制や廃業予定者と新規創業予定者の間に入り、空き店舗の活用による「創業の場」としての橋渡しについても協議を行うと共に、事業承継の時間のかかる問題に向き合うなど多岐に亘っており、今後も小規模事業者の支援希望内容により専門家の導入も視野に入れた支援を行ってまいります。

①事業承継セミナー参加者 2社、個別相談会 2社)

②空き店舗の利活用についての相談事業 ・4月(2社)・8月(1社)

■事業計画策定後の実施支援に関すること

(1)フォローアップの実施 (当初計画5企業を年4回20回実施 実施7回)

当会による事業計画策定セミナー、個別相談会に出席された事業計画策定小規模事業者に対して、年4回程度定期的に事業計画の進捗状況を巡回等により把握すると共に、巡回訪問等だけでは対応できない高度な経営課題を抱える小規模事業者に対して、連携機関等の専門家の支援により巡回訪問やフォローアップセミナーを通じて、持続的発展に寄与するための経営支援を行いました。

但し、今年度は認定が7月、伴走型事業着手が9月以降となったことにより、事業の予定回数には至りませんでした。

①商工会による小規模事業者持続化補助金採択後のフォローアップ 3社3回

②専門家による事業計画策定後フォローアップセミナー開催 1回 3社3回

③専門家によるフォローアップ(エキスパートバンクによる専門家)1社1回

■需要動向調査に関すること

(1) 消費者ニーズ調査(住民アンケート調査)の実施について

(当初計画1回中1回実施)

11月より実施しました住民アンケートでは、村民の消費生活の実態、買い物動向を探り、地域生活において可視化されてないニーズの掘り起しにより、新たな発見を通じた特産品開発のためのアイデアや今後の経営革新ヒントへの分析を通じて、村内小規模事業者の事業計画策定に活用すると共に、商店街活性化策を考える参考資料としました。

尚、ふるさとまつりに来場した村外の方への消費者ニーズ調査は事業認定が7月、伴走型事業着手が9月となり、効果的な調査を実施する観点から平成29年度の実施に向けて準備することとしました。

①アンケート配布数・・・1,085世帯 内回答382世帯 35.2%

■新たな需要開拓に寄与する事業に関すること

(1) 「北の味覚、再発見！」への出展支援

(当初計画1社中1社)

経営状況の分析及び事業計画の策定において、道内外に事業を展開するとした小規模事業者に対し、会場に来場した120名を超えるバイヤーや消費者協会等の来場者による、小規模事業者出展物に対してのご意見を頂く事としているが、小規模事業者の出展人員が限られていることから、支援機関として出展物等のニーズ調査(アンケート)の実施補助や、独自アンケート調査結果等に基づく商品のブラッシュアップへの支援をする中で、今年で28回と歴史のある北海道商工会連合会主催「北の味覚、再発見！」に参加48社の内で初めて参加致しました。

①小規模事業者参加1社、名刺交換25社、独自アンケート回収69枚

■地域経済の活性化に資する取組

1. 地域ブランド化に向けた取り組み

(1) 鶴居村ブランド品づくりへの取組

村内の行政や農協、観光協会や建設業協会など地域を挙げて地域発展のための取組を行うために「地域資源活用研究会」を発展させた「鶴居村地域資源活用協議会」を立ち上げ、地域が一体となった取り組みとして「地域ブランド化」への展開が必要であり、特に鶴居村より商工会には主導的役割を期待されていますが、事業認定が7月、事業着手が9月となり協議会そのものは平成28年度中には開催することができませんでしたが、平成29年度は協議会を通じて今後の方向性を共有することで効果的な事業を展開してまいります。

①つるい公認ブランドとしてブラッシュアップする特産品目

○乳製品

- 野菜クラブの野菜加工品
- 羊毛加工品
- 小規模事業者が製造販売している商品(ルバーブジャム、やまべ甘露煮、鹿肉等)

(2) 地域ブランドを活用した交流人口増加策

事業認定が7月、事業着手が9月となり、上記(1)の協議会の設立ができなかったことにより、遅れていた鶴居公認ブランド「ナチュラルチーズつるい」を活用した村民の食文化への定着を目指すと共に、村内飲食店にチーズ料理の新メニュー開発を進めるための「鶴居村地域資源活用協議会」が中心となり、村内在住のホテルシェフやパティシエとの協働による新商品開発、販路開拓の研究を平成29年度より進めていきます。

2. 観光資源を活用した賑わいの創出

①釧路湿原国立公園、②丹頂、③「美人の湯」に代表される観光資源に、平成28年にオープンした、鶴居村地域の特産品をワンストップで購入できる直売施設「つるぼーの家」については、観光客や地域住民の利便性と共に「まちの賑わい」を感じることができる施設として、第4の観光資源としての位置づけを目指しております。

この施設を当村の賑わい創出の核施設と位置づけ、今年度は事業認定、着手が遅れたために、「鶴居村地位資源活用協議会」の設立はできませんでしたが、平成29年度には、同協議会による「つるぼーの家」の魅力を高める取組みを実施して行くことにより、地域の高付加価値化を目指した地域ブランド化や「つるぼーの家」をハブ施設として、鶴居村中心市街地に誘引する取組を行って行きます。

取組として

- ①村内飲食店共通メニューとして開発された、チーズ料理取扱店舗の紹介チラシの配布
- ②つるい公認ブランド即売会

3. 各団体との経済懇話会による参考情報の収集

- 平成28年度鶴居村商工業経済懇話会
- 開催日時 平成28年11月4日(金) 18時
- 目的 まちづくり、産業活性化
- 出席団体 村理事者、商工会正副会長、建設業協会、飲食店組合、観光協会

■支援能力向上の取組

(1) 経営指導員等の資質向上等に関すること

職員資質向上については北海道商工会連合会等が主催する支援担当者研修会やWeb研修の受講により職員のスキルアップを図りました。

議長は、以上の評価の結果について出席評価委員に諮ったところ、議場より上記のとおりで異議なしとの意見があり承認された。

次年度以降も引き続き当初計画に沿って事業を実施し、その成果を整理し自己評価を行うと共に、評価委員による評価を仰ぐことを確認し会議を終了した。

時に14時30分であった。

この会議の結果を議事録として作成、保存する。

平成29年2月13日

鶴居村商工会 経営指導員 浦嶋 良明