

## 鶴居村商工会 平成29年度経営発達支援事業 評価・見直し結果報告書

1. 評価機関名 鶴居村商工会 経営発達支援事業評価委員会
2. 開催日時 平成30年2月7日(水) 13時30分
3. 開催場所 鶴居村商工会
4. 出席者

### (1) 外部有識者

- 鶴居村 鶴居村産業振興課 課長 中尾 義則 様
- 専門家 中小企業診断士 加藤 玲 様
- 北海道商工会連合会釧根支所 支所長 小田桐貴典 様

### (2) 商工会

- 鶴居村商工会 会長 大津 泰則
- 同上 経営指導員 浦嶋 良明

## 5. 内容

定刻となり、事務局が開会を宣し、大津会長より開会挨拶の後大津会長が議長となり議事に入る。

### (1) 経営発達支援計画及び伴走型小規模事業者支援推進事業について

事務局は、平成28年7月15日に認定を受けた、経営発達支援計画及び定計画において交付を受けて実施した伴走型小規模事業者支援推進事業の概要説明を行った。

### (2) 平成29年度事業報告について

事務局は毎年度、認定計画の実施状況を国へ報告すること及び経営発達支援事業の評価・見直しを行う仕組みとして、本委員会によりPDCAを機能させていくことを説明した。

また、平成29年度において、経営発達支援事業を推進していく為に実施した伴走型小規模事業者支援推進事業の実施状況は以下のとおり。

## I. 経営発達支援事業の内容

### ①地域経済動向の調査に関すること

取組内容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基礎的な資料とするため実施

致しました。

目標：年1回　実績：1回

検証結果：村内小規模事業者85社に配布し、内32社より回答が得られました。(回答率37.6%)

取組内容2：各種情報の提供に併せた景気動向シート（ヒアリングシート）の活用

商工会と小規模事業者との間で景況感を共有し、適切な支援を希望している小規模事業者を把握する事を目的に、実施致しました。

目標：年2回　実績：2回

検証結果：村内小規模事業85社に配布し、内上半期（1月～6月）は24社（回答率28.2%）、下半期（7月～12月）19社（回答率22.3%）から回答が得られました。

取組内容3：関係機関の経済動向調査資料の収集及び提供

村内小規模事業者85社に対して、国の施策パンフレットや釧路管内経営指導員共同制作の「経営レーダー」を配布すると共に、この時、道商工連「中小企業景況調査報告」日銀釧路支店「金融経済概況」、金融機関の「経済レポート」の情報を収集加工し、小規模事業者へ景況感情報として数値化して、地域における現況把握を共有「可視化」しました。

目標：年4回　実績：4回

検証結果：小規模事業者85社へは「道東圏の経済動向」として、商工会のホームページに掲載すると共に、「可視化」された情報として巡回訪問時に配布し、小規模事業者の適切な経営支援ツールとして広く運用すると共に、新商品（サービス）開発や販売戦略を検討して行く上で役立ております。

## ②経営状況の分析に関すること

取組内容1：巡回訪問による経営課題の可視化

経営指導員の定期的な巡回訪問は7月～8月にかけて、当会のネットde記帳に伴う経営課題や事業計画を持っている小規模事業者に対して「経営動向シート（ヒヤリングシート）」により実施しており、経営動向の聴取や「事業計画策定セミナー・個別相談会」等への参加呼びかけ、国、北海道、全国連

の施策パンフレット等の説明が、小規模事業者の外部環境（「機会」と「脅威」）により可視化しました。

目標：年20件　実績：55件

検証結果：「事業計画策定セミナー・個別相談会」「事業承継セミナー・個別相談会」等への参加呼びかけと共に、「経営動向シート（ヒアリング）」調査の実施は、小規模事業者の課題を考える良い機会となり、ひいては国、北海道、全国連の施策パンフレット等の説明が、新商品（サービス）開発等の事業計画策定に繋がっております。

取組内容2：専門家派遣による経営分析

当会のネット de 記帳システム利用者に対し、システムの簡易な経営分析表を印字し説明指導すると共に、高度な経営課題を抱える小規模事業者に対して伴走型事業を実施すると共に、「よろず支援拠点」等の支援機関の専門家派遣制度等を活用し、専門家による経営分析を行い事業の持続的発展を支援致しました。

目標：年5件　実績：8件

検証結果：経営指導員の巡回訪問でネット de 記帳の簡易な経営分析で経営環境の可視化は図られますが、高度な経営課題を抱える相談案件については、「ミラサポ」「よろず支援拠点」に在籍する専門家が持つ高度な支援ノウハウを活用し、課題解決に取り組めると同時に、商工会職員も同行する事により、支援ノウハウの吸収ができ、支援能力の向上に繋がりました。

### ③事業計画策定支援に関すること

取組内容1：事業計画策定者の掘り起し

経営分析を行った小規模事業者は、経営課題が抽出されているため、事業計画策定への動機付けがされていますので、これらの小規模事業者を対象に課題解決に向けた「事業計画策定セミナー及び個別相談会」への参加勧奨を巡回訪問等において行いました。

併せて、経営分析を行っていない小規模事業者に対してもパンフレット等の配布により参加勧奨を行い、参加の意思を示した小規模事業者に対しては、経営指導員により経営課題を可視化した上でセミナーへの参加を促すことで、より効果的

な取り組みへと繋げました。

目標：一件 実績：一件

検証結果：経営分析により動機付けされた上での事業計画策定は、実効性の高い効果的な取り組みとして「事業計画策定セミナー・個別相談会」への参加を促すことにより、小規模事業者の経営発達に寄与することができます。

また、経営分析を行っていない小規模事業者への「事業計画策定セミナー及び個別相談会」参加への促しについては、文書での勧奨と巡回での呼び掛けを行って参ります。

取組内容 2：経営課題解決のためのセミナー及び個別相談会の実施

開催案内や職員の巡回訪問、ネット de 記帳による経営分析の実施により経営課題が抽出された小規模事業者に対して掘り起しを行った後、支援機関と連携して事業計画を策定する意義を浸透させる内容とすることで理解を深めさせる内容としてセミナー及び個別相談会を開催し、事業計画の策定支援を行いました。(H29 出席企業 3 社、4 名)

目標：年 1 回 実績：1 回

検証結果：開催案内や職員の巡回訪問を通じ、ネット de 記帳による経営分析の実施により経営課題が抽出された小規模事業者に対して掘り起しを行った後、支援機関と連携して事業計画を策定する意義を浸透させる内容とすることで理解を深めさせる内容としてセミナー及び個別相談会を開催し、事業計画策定支援を行いました。

また、併せて開催する個別相談会では、経営指導員が予め抽出した経営課題について、専門家と連携することでより具体的な課題解決のための事業計画策定へ結び付けることができました。

取組内容 3：スムーズな事業承継支援

地域経済、雇用の確保及びコミュニティ維持の観点から、「経営動向ヒアリングシート」「事業承継意志アンケート」により事業承継問題を抱える小規模事業者のほか、巡回訪問を通じ、把握した予備軍を対象に「事業承継セミナー及び個別相談会」を年 1 回程度開催し、スムーズに事業承継するための計画策定支援を行いました。(H29 出席企業 2 社、2 名)

目標：年1回　実績：1回

検証結果：セミナーでは、1社には事業後継者に円滑に承継して行く上でのプロセスを相談者と伴に考え、承継までの時間の使い方を具体的に説明された事や、近年中に高齢廃業し空き店舗となる可能性が高い小規模事業者1名には、地域最後の1店舗である業種であることに鑑み、廃業は地域の大きな損害になることでもあり、新たな創業予定者を開拓するために小規模事業者本人と関係団体等との間に入り「創業の場」としての選択肢を与えることへの橋渡し役を行うように致しました。

取組内容2：創業希望者に対する支援

鶴居村で創業を希望する潜在的創業予定者に対して、鶴居村起業化支援補助金の相談がある場合、商工会にビジネスプラン作成指導を受けるよう指示をされて来所された方を指導する「受け身から入る支援」でありましたが、鶴居村の協力のもと全世帯に対するセミナー開催のIP告知による呼掛けを行い、掘り起しによる創業セミナーを開催し出席された方の事業計画作成の支援を行いました。(H29セミナー出席者1名)

目標：年1回　実績：1回

検証結果：鶴居村から創業予定者1名の紹介を受けましたので、その1名の創業希望者に対して、経営とは事業計画の推進にあることを知らしめ、事業計画のノウハウをセミナーを通じて勉強して頂くと共に、巡回による開店当日への諸準備等にフォローアップ支援を行い無事開店にこぎつけると共に、開店当日は本人へお客様の声や接客等ついて報告すると共に運営支援を行いました。(鶴居村起業化支援補助金採択1件)

#### ④事業計画策定後の支援に関すること

取組内容1：定期的なフォローアップ支援

事業計画策定支援において支援した全小規模事業者を対象として、事業計画どおりに事業運営がされているか、3ヶ月に1度の頻度で巡回訪問を通じて進捗状況を確認します。また、創業計画の支援を行った開業者については、脆弱な経営基盤であるためきめ細かい巡回訪問を行い経営が軌道に乗るまで伴走してフォローアップを行いました。

目標：年5回　実績：5回

検証結果：事業計画どおりに事業が進まない場合には、計画の見直し支援を小規模事業者とともに、商工会職員の巡回訪問により支援を行うと伴に、「3.創業計画支援」により創業を支援した開業者については、脆弱な経営基盤であるためきめ細かい巡回訪問を行い、開店当日は本人へお客様の声や接客等について報告すると伴に運営支援を行いました。また経営が軌道に乗った後は3ヶ月に1度の頻度で対応いたしました。

#### 取組内容2：専門家との連携によるフォローアップの実施

事業計画がスムーズに実施できるよう、巡回訪問を通じてフォローアップを行い、商工会が対応できない高度な相談案件では必要に応じて支援機関と連携し、専門家派遣制度等を活用してフォローアップを行いました。(よろず支援拠点4企業、伴走型3企業、創業予定者1名)

目標：5件　実績：8件

検証結果：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、個別相談会に出席された事業計画策定小規模事業者に対して、年5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伴に、巡回訪問等だけでは対応できない国の地域資源活用事業申請書作成に至る、高度な経営課題を抱える小規模事業者に対しては、きめ細かいフォローアップを、「中小機構」「よろず支援拠点」等の連携機関の専門家派遣事業にて来訪した専門家に同行して事業計画書策定支援を行うと伴に、伴走型事業による専門家の支援による「訪問型個別相談事業」としてフォローアップを行い、持続的発展に寄与するための経営支援を実施致しました。

#### 取組内容3：金融支援に係るフォローアップの実施

事業計画策定後に資金需要が発生した場合については、事前に日本政策金融公庫と資金計画、返済計画の妥当性を協議しつつ「小規模事業者経営発達支援資金」の融資の申請について協議を行い、融資実行後には、3ヶ月に1度、巡回訪問を行うことで事業の進捗状況を把握します。(融資あっせん件数4件)

目標：5回　実績：5回

検証結果：小規模事業者による借入については、貸付金利が1.5%以上の

金利であっても小規模事業者の負担が少ない「鶴居村日本政策金融公庫利子補給制度」が充実している事から、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援資金」の申し込みがありませんでしたが、事業計画策定者や創業計画策定者において、日本政策金融公庫や北海道の低利融資がありますので、それらを紹介すると共に、資金返済計画の妥当性を小規模事業者とよく協議してまいります。

#### 取組内容 4：補助金活用に係るフォローアップの実施

事業計画策定後の「持続化補助金」申請後採択された場合については、事業計画どおりに事業運営がされているかを3ヶ月に1度の頻度で巡回訪問を通じて進捗状況を確認すると共に、創業計画後の「鶴居村起業化支援補助金」の採択を受け開業した者については、脆弱な経営基盤であるためきめ細かい巡回訪問を行い経営が軌道に乗るまで伴走してフォローアップを行いました。

尚、国の「地域資源活用事業」申請書作成に至る、きめ細かい支援や高度な支援についてのフォローアップを「伴走型」の専門家派遣事業にて来訪した専門家に同行して事業計画書策定支援を行うと共に、創業予定者にとっては「鶴居村起業化支援補助金」申請についての申請書類作成支援を、きめ細かいフォローアップにより支援を行いました。(H29:地域資源活用事業1社、持続化補助金1社、鶴居村起業化支援補助金1名)

目標：5件 実績：3件

検証結果：「持続化補助金」「地域資源活用事業」「鶴居村起業化支援補助金」の採択を受けた小規模事業者に対して、事業が計画通りに運営されているかを商工会職員により3ヶ月に1度の頻度で巡回訪問を通じて進捗状況を確認すると共に、専門家の巡回訪問によるフォローアップも併せて行いました。

#### ⑤需要動向調査に関すること

取組内容 1：「日経テレコン POSEYES」の活用

日経テレコン POSEYES を活用しての、最新のヒット商品検索を四半期に一度、売れ筋商品を抽出し小規模事業者に事業計画策定支援時や巡回訪問時において提供する予定でしたが、

定期購読している日経新聞、日経 MJ の記事を参考に小規模事業者の事業計画策定のヒントを巡回訪問時に提供いたしました。

目標：4件 実績：0件

検証結果：日経テレコン POSEYES は、商品カテゴリー2000分類（加工食品と家庭用品）全てのデータがインターネットで閲覧・ダウンロード可能となっているが、検索に時間を要することから敬遠がちになってしまいました。

#### 取組内容2：外部統計情報の活用

都道府県別の商品・サービスの消費動向が数値化されており、業種別に分類することで時代の趨勢を見極めながら、経営判断を行うことができるため、家計消費状況調査（総務省統計局）報告をダウンロードし、小規模事業者に提供する予定でしたが地域の経済動向(道東圏の経済動向)調査のみ行い、商工会のホームページに掲載し小規模事業者に提供致しました。

目標：4件 実績：0件

検証結果：家計消費状況調査（総務省統計局）報告は、「どこで」「何が」「どれくらい」消費されているかといった情報を、品目別に四半期に一度整理し、小規模事業者に情報提供しませんでした。が、地域の経済動向(道東圏の経済動向)調査を行い、商工会のホームページに掲載し小規模事業者に提供致しました。

#### 取組内容3：消費者ニーズ調査の実施

昨年度は経営発達支援計画認定間もなく、観光客等へのアンケート調査日が到来したため、鶴居村住民を対象とした地域における可視化されていないニーズを掘り起こすためのアンケートのみ実施致しましたが、今年度は来村する観光客等に対しアンケート調査【観光客等の来村動機、村内での買い物実態 村内商店等利用状況、村内観光施設の評価と問題点、鶴居村に欲しい店やサービス】情報として収集し、地域の需要動向情報として商工会ホームページに掲載し、広く小規模事業者提供致しました。(4ヵ所の観光施設に450枚配布、目標320枚71.1%回収に対して236枚52.4%回収)

目標：一件 実績：1回

検証結果：今年度、鶴居村商工会の伴走型事業としての目玉事業として、



観光等の目的等で訪れる観光客等を対象にして買物動向やニーズを調査、それらを可視化する事により小規模事業者の事業計画策定のヒントに繋がることを目的とし実施致しましたが、本調査は個者支援に繋がらないという観点から、独自での実施となり調査回数も、当初は夏と冬の2回の実施を予定していましたが、残念ながら8月から10月迄の1回の調査となりましたが、回収枚数も期間中236枚(52.4%)と多くの回答もあり、今後の観光振興と小規模事業者の経営改善のヒントに繋がればと期待致します。

## ⑥新たな需要の開拓に資する支援に関すること

取組内容1：商談会・即売会等への出展支援

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、開発した特産品等の認知度向上及び販路拡大を目指す小規模事業者が、本年度、北海道と北海道商工会連合会が連携し、消費者に魅力ある商品を紹介するとともに、バイヤー等による事前セミナーの開催及び商品に対する消費者の評価等の情報を食味アンケートにより得ることにより、新たな販路開拓の機会や販売力の向上等を図ることを目的に参加致しました。また、開発した商品を村内に開店した特産品直売施設で販売して行く上で「PL保険」への加入や「JANコード」取得の重要性を専門家の講習会を通じ啓蒙致しました。

目標：年1社　実績：3社

検証結果：事業計画を策定し、新たな取引先を模索している小規模事業者を対象にした、支援機関が開催する商談会①北海道商工会連合会主催で札幌市ホテルガーデンパレスにて11/1「北の味覚、再発見！」に1社が参加、バイヤー3社との意見交換並びに参加各社から18枚の名刺交換並びに食味アンケートを116枚回収、②東京都三軒茶屋商店街にて北海道商工会連合会主催「なまらいっしょ北海道」即売会に11/5.6に1社が2日間出店し、エゾ鹿肉5万円を販売すると伴に、焼肉店等4店と商談するも、正式契約には至りませんでした。食味アンケートを200枚回収致しました。また、③札幌市丸井今本店大通館にて開催の「北海道味覚マルシェ」即売会に1社が9/20から9/25迄の6日間出店し、合計売上450,803円と

なりました。尚、昨年度オープンした鶴居村特産品直売施設において、出品している小規模事業者に対して、「PL 保険」への加入や「JAN コード」取得の重要性を、インターネット販売を手がけている専門家を招き、講習会を通じ啓蒙すると共に、出展申込や各種補助金等を活用した出展費用支援など商談成立に向けた支援を行いました。

#### 取組内容 2：アンテナショップ等を活用した需要開拓支援

事業計画の策定支援を行う中で、小規模事業者自らが製造販売する商品の商品力を確認し今後の展開につなげることを目的として、北海道貿易物産振興会が主催する「どさんこプラザ」のテスト販売制度の活用を支援しましたが、出店希望者が 0 件であった理由として、昨年度 4 月、村内に特産品直売施設がオープンし、地域の食材を利活用し、新商品を開発し直売施設（アンテナショップ）で販売していることで、小規模事業者は満足している傾向があるが、それだけでは商品の販路が限定されている事から、村外に商品を販売して行く上で、小規模事業者の売上アップ対策として「PL 保険」への加入や「JAN コード」の取得を支援して参りました。(H29:出店者 0 件、PL 保険加入 1 社)

目標：一件 実績：一件

検証結果：北海道商工会連合会からの案内を受け、「どさんこプラザ」のテスト販売制度への活用を小規模事業者に出店案内し、出店に係る送料等を補助するなどコスト面等のリスクを軽減しつつ市場の反応を確認し、商品磨き上げにつなげることで、新たな顧客創出を目指した支援を盛り込んだが、結果的には出店希望者が 0 件であったのは、昨年度 4 月村内に特産品直売施設がオープンし、地域の食材を利活用し新商品を開発して、直売施設（アンテナショップ）で販売していることで小規模事業者は満足している傾向がある。

#### 取組内容 3：インターネットを活用した需要開拓支援

現在、商工会のホームページに「自慢の逸品」コーナーを設けて消費者に PR する取り組みを行っておりますが、更新回数も少なくネットユーザーには関心を持って頂けないことが現状であり課題です。そこで、北海道商工会連合会が提供す

る「SHIFT」（無料ホームページ作成ツール）を活用して技術やサービスのPRの場を提供する支援を行うと伴に、買い物カゴ機能を活かしたBtoCによる、開発した商品の販路拡大を目指す小規模事業者にも「SHIFT」を活用するなどの支援を致しました。（H29:0件）

目標：一件 実績：一件

検証結果：鶴居村商工会のホームページに「自慢の逸品」コーナーを設けて消費者にPRする取り組みを行っておりますが、更新回数も少なくネットユーザーには関心を持って頂けないことが現状であります。

しかし、それだけでは商品の販路が限定されている事から、村外に商品を販売して行く上で、小規模事業者の売上アップとしてのインターネット販売の有効性と当会が行っている「SIFT」への登録を進めます。

#### 取組内容4：建設業における販路開拓支援

村内の小規模建築業者は個人ではハウスメーカーの特許建築工法には太刀打ちできず下請け工事を行っている状況であります。そこで、在来工法の利点である「安価」を武器に、大手ハウスメーカーの新築住宅デザインを研究し、商工会が小規模建築業者を集団化させる取り組みを支援し、「モデルハウス」を建て宣伝しながら、工事を受けて行くなどの営業方式を支援機関による専門家派遣などを通じて研究することで新たな販路開拓支援を行う事については、現在鶴居村の建設業者は依然として古い商習慣による強固な下請け、元請けピラミッドが存在しており、それらをどう打ち破るかが不可欠であります。

目標：年1回 実績：0回

検証結果：現在、ハウスメーカーはモデルハウスと広告媒体(チラシ、インターネット、テレビCM等)によると、コンピュータに合理化された建築技術によりコスト削減が一層進んでおり、これによる自店のPRに余念がありません。一方鶴居村の建設業者は依然として古い商習慣による強固な下請け、元請けピラミッドが存在しており、中にはハウスメーカーの工場に建築木材の施行をお願いしておりコスト高となるのは必定であり、これでは地元業者が一致団結して建築していく協力関係の構

築が難しいのが課題であります。

## II. 地域経済の活性化に資する取組

### 取組内容 1：地域ブランド化へ向けた取組

鶴居村の「ナチュラルチーズつるい」等、小規模事業者の手により開発された商品を更にブラッシュアップした特産品をブランド化して行くため、「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、年4回の協議を通じてつるい公認ブランドとして鶴居村特産品直売施設において販売を目指しておりましたが、平成28年度鶴居村が主導し、鶴居村商工会も組織に参加しての「特産品開発チーム」が立ち上がり、鶴居村内の小規模事業者による特産品のブランド化を推進する事となりました。

目標：4回　実績：0回

検証結果：行政主導による「鶴居村特産開発チーム」は村内一般消費者や商工会長、特産品開発業者、観光協会により組織されており、村内で開発中の特産品をブラッシュアップし、鶴居村ブランド商品として各地で行われている即売会等においてPR販売して行くこととなっております。商工会としても、引き続き「鶴居村特産品開発チーム」の活動を支持しつつ、商品開発者の販路拡大のため、伴走型補助金を活用した見本市や即売会への出展を支援して参ります。

### 取組内容 2：観光資源を活用した賑わいの創出

鶴居村は釧路湿原国立公園と丹頂鶴、モール系温泉「美人の湯」に代表される観光資源は、観光客を当該地域に「夏」と「冬」の集客をもたらしております。また、平成28年3月に道東自動車道阿寒ICの開通にあわせ、もう一つの観光資源として期待している観光情報発信機能を兼ねた特産品等直売施設が平成28年4月にオープンし、地域特産品をワンストップで購入することができること等により観光客のリピート率を高め、地域住民にとっても「まちの賑わい」を感じることができる施設にしていくコンセプトとして建設されております。

商工会としてもこの直売所を当村の賑わい創出の核施設と位

置づけ、直売施設の魅力を高める取組みを支援致しました。

目標：1 アイテム 実績：0 アイテム

検証結果：直売施設での各種イベントを通じて、村内でナチュラルチーズつるいを活用した村内飲食店「共通メニュー」づくりとしては、平成27年度の1店舗に留まり、その当該店が独自にナチュラルチーズを開発、自店での販売のほか直売施設で販売もしており、自己紹介パンフレットを直売施設で配布をしており、つるい公認ブランド商品の一翼を担っていることから、商工会としても伴走型補助金を活用した即売会への出展を支援するなど、地域の高付加価値化を目指した鶴居村ブランドによる直売施設をハブ施設として位置付け、飲食店ガイドマップによる中心市街地の飲食店へ誘引する取組みも行いました。

取組内容3：各団体との経済懇話会開催による参考情報の収集

毎年度開催している、行政を交えての各連携団体との経済懇話会は、その時々の問題点や課題も踏まえ、平成28年度から協議内容を「地域活性化」をテーマに絞り込みつつ、それらの要望事項と協議内容の検証により参考となる情報を収集しました。

目標：年1回 実績：1回

検証結果：経済懇話会においては、各団体から出されたまちづくりへの要望や意見は鶴居村長へ直接届けられる貴重な機会となっております。

この機会を通して、行政も巻き込み鶴居村のまちづくりと地域小規模事業者の持続的発展につながる懇話会を継続して参ります。

### Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

#### ①他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

取組内容1：地域の関係者間による意識の共有

関係機関と定期的な情報交換の場に参加、もしくは設けることで、支援ノウハウの吸収を図っております。特に平成27年度鶴居村へ要望した「界限」によるまちづくりについては、村長から商工会と鋭意協議して行きたいとしております。

また平成 28 年度設置した「鶴居村商工会賃貸住宅建設研究事業」についても、鶴居村役場職員にも委員に就任頂き協議致しました。

更には平成 28 年度以降、賃貸住宅事業に対して釧路市内の金融機関 2 庫から賃貸住宅事業における損益分岐点について指導頂き、鶴居村のまちづくりに対する考え方や地域の実情を踏まえ融資を申し出て頂いており、鶴居村と商工会との考え方に差異が生じないようにすることにより円滑な委員会運営を実施致しました。

目標：一回 実績：1 回

検証結果：賃貸住宅事業については「需要が見込めない」という鶴居村からの意見もあり、平成 27 年に提案した「界限」によるまちづくりとして「賃貸型飲食店舗建設」を提案されておりますが、借入による利益償還が見込めない等の意見を取りまとめ中であり、金融機関も「賃貸型飲食店舗建設」事業には資金計画についても厳しさを漂わせております。

そこで「特別委員会」では、委員から釧路市内から通勤している病院職員の鶴居村村内への誘致や、農協職員住宅としての需要予測があるとしており、将来の「界限」によるまちづくりと共に、鶴居村への人口流入策として「特別委員会」は、地域小規模事業者の持続的発展に寄与する事業であるとして、今後も引き続き研究を進めて参ります。

## ②経営指導員等の資質向上等に関すること

取組内容 1：研修等への派遣

経営指導員は、中小企業大学校旭川校への専門研修へ派遣し、事業承継の支援手法について資質向上を図りました。

また、北海道商工会連合会の経営指導員研修会では、経営支援事例を研修することで支援ノウハウを修得することができました。

また補助員についても、全道商工会職員研修会の受講させることと致しました。

尚、伴走型小規模事業支援推進事業の運営に係る経営指導員等研修会にも補助員も積極的に出席し、事業運営のノウハウを吸収致しました。

目標：経営指導員 2 回、補助員 2 回

実績：経営指導員 2 回、補助員 3 回

検証結果：これにより、支援ノウハウの向上が図れたものと考えたと共に、今後も継続してスキル向上に努めます。

なお、経営指導員については経営発達支援計画作成方法についてをテーマとした研修に参加致しました。

取組内容 2：職員会議の実施

前月の経営支援内容を全職員が報告することとあわせ、今月の行事予定の確認と支援目標の確認を行っております。

目標：年 1 2 回　　実績：随時

検証結果：職員全員の意識が変わりつつある雰囲気を感じているところでもあり、チームとして個社を支援できる体制の構築を検討しているところでもあります。

### ③事業評価及び見直しをするための仕組みに関すること

取組内容 1：事業評価委員会の開催

全体計画の説明、本年度の実施状況と実績報告を踏まえた提言を検討委員よりいただき、PDCAが機能するよう取り組みました。

目標：1 回　　実績：1 回

検証結果：従前まで気づかなかった定量面（即売会では期間中売上、商談会では支援者が交わした名刺の数、商談先企業数など）の実績を把握することなど、その後の支援に役立つ助言を頂くなど効果があると感じています。

尚これまで同様、評価委員として中小企業診断士、役場産業振興課長に参画いただき、提言された内容を理事会に諮って事業をスパイラルアップしてまいります。

### (3) 平成 29 年度事業計画及び予算について

事務局は別紙資料に基づき、伴走型小規模事業者支援推進事業を活用して平成 29 年度の事業の実施を計画している旨の説明を行った。

### (4) 事業の評価・見直し結果の内容について

外部有識者からの意見等は下記のとおり。

(加藤委員) 商工会の伴走型事業推進については、昨年同様よくやっている。

専門家によるフォローアップにも職員が積極的に同行しており、専門家の支援についても良く説明を聞いており、今後の小規模事業者への支援を期待しております。

(事務局) ありがとうございます。

(中尾委員) 昨年度の評価委員会は、都合で欠席していたので、今年度初めて出席したが、小規模事業者支援内容は、鶴居村が行う事業ともリンクしているなので、今後は更に連携して行きます。

(事務局) 了解致しました。よろしくお願ひ致します。

(小田桐委員) 商工会の事業評価と、平成29年度中の伴走型事業の評価と一緒ににはならないので、注意して報告して頂きたい。

(事務局) すみません。了解致しました。

その他、議長は意見等を求めたが特に発言はなく、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、評価委員会を閉会した。  
時に16時28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30年2月13日

鶴居村商工会 経営指導員 浦嶋 良明