

経営発達支援計画における 事業内容及び評価

あさひかわ商工会

平成30年4月

I あさひかわ商工会経営発達支援計画の概要

1. 実施期間

平成 27 年 10 月 1 日～平成 32 年 3 月 31 日（5 年間）

2. 目 標

「個社支援の拡充・拡大」と「地域資源を活用したビジネスチャンスの創出」を図り、経営の安定した企業や魅力ある企業を増やし、雇用の場の創出に貢献することで、地域活力の低下を防ぐとともに、地域経済の活性化に寄与します。

3. 目標達成に向けた方針

（1）伴走型個社支援の拡充による経営力強化

- ① 経営者とともに経営課題の把握と解決に向けた検討を行い、小規模事業者の持続的発展を目指します。
- ② 小規模事業者の地域特性（地域課題）を活かした事業展開を促進し、小規模事業者の経営力強化と収益力向上を目指します。
- ③ 「創業塾」などの創業支援の拡充と円滑な事業（経営資源）承継に向けた支援で、地域内事業所数の維持を目指します。

（2）地域経済活性化に向けた取り組み

- ① 地域資源を活かした旭川ブランドの創出を目指します。
- ② 観光需要を見据え地域内消費の拡大を目指します。
- ③ 既存イベントを活用し、地域内消費の拡大を目指します。

II 評価について

1. 評価の目的

経営発達支援計画に基づいて実施した事業の客観的な評価を行い、次年度以降の各事業の見直し等につなげることを目的とする。

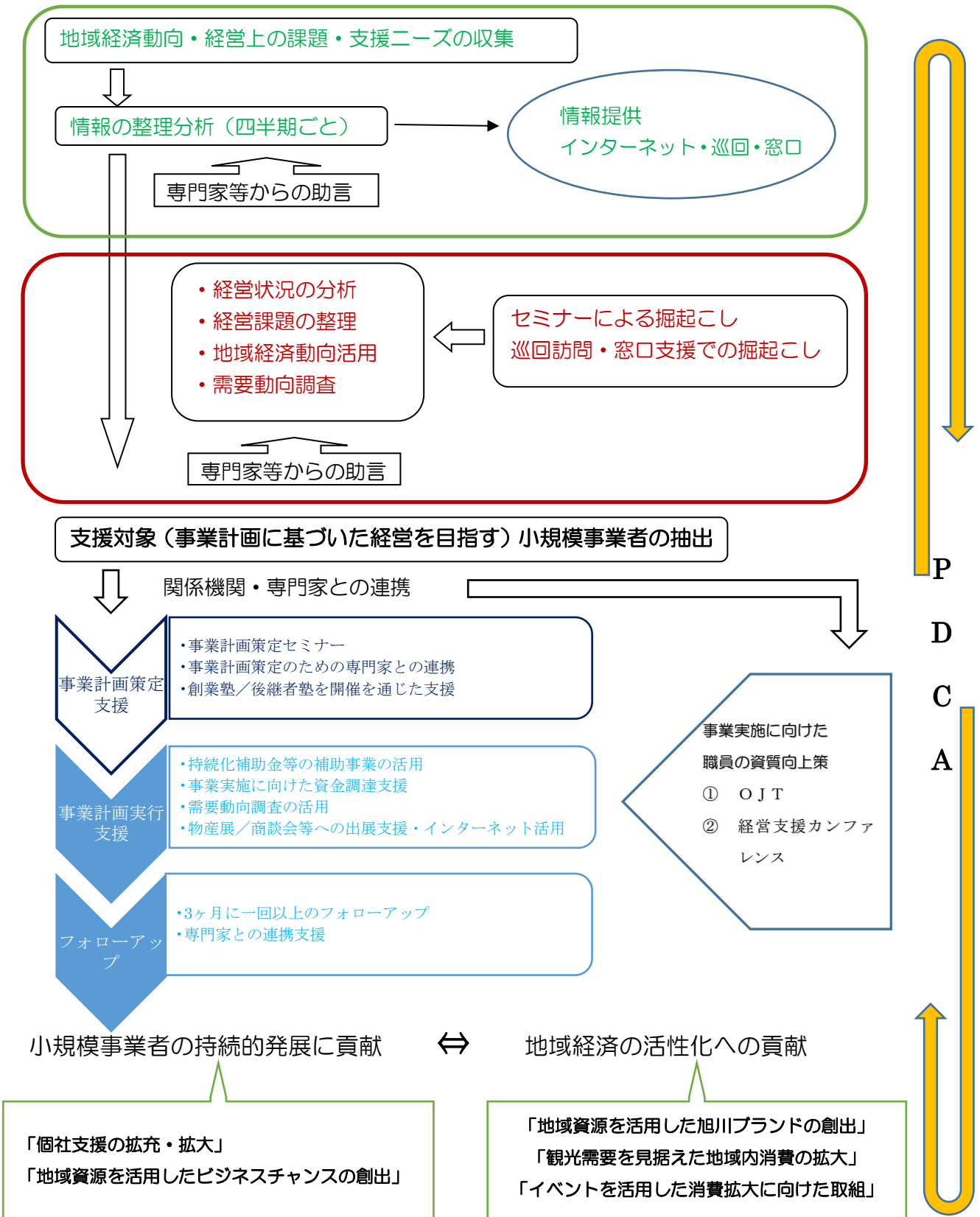
2. 評価の手法

各評価事項における平成 29 年度実施した事業実績について、定量及び定性的観点から評価する。

【評価基準】

- A：目標以上の実績または効果（活用）が見られたもの
- B：概ね目標に近い実績または効果（活用）が見られたもの。今後期待できるもの
- C：概ね目標の半分程度の実績または効果（活用）が見られるには改善が必要なもの
- D：ほぼ実績なし

Ⅲ あさひかわ商工会経営発達支援計画のイメージ図



IV 平成 29 年度経営発達支援計画個別事業の実績

平成 27 年 12 月認定を受けた経営発達支援計画の目標達成に向け、5 年計画の 3 年目を終了しました。個社支援の拡充による経営力強化を重点に事業推進にあたり、一部数値目標の達成ができなかった項目もあったものの、概ね順調に事業実施ができた。

今後、小規模事業者数と人員体制、業務量を考慮すると、事業成果を上げていくためには、業務体制の見直しや経改事業と経営発達支援事業の効率的な推進体制を構築していく必要があると考える。

【伴走型個社支援の拡充による経営力強化に関する事業】

1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 目標及び実績

事業内容	H29 実績	H27 実績	H28 実績	H29 目標	H30 目標	H31 目標
①景況動向（ヒアリングシート）収集数	※ 331	126	513	800	900	900
（うち 巡回訪問による動向収集数）	※ 213	79	225	700	800	800
②ヒアリングシートの集計分析・提供						
i 地域経済及び経営動向分析会議	4	1	4	4	4	4
ii 収集した情報の提供	4	0	4	4	4	4
③地域内経営指標の作成と活用	—	—	—	—	—	—

※4-12 月の実績（1-3 月分は集計作業中）

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

- ① 事業計画に基づいた経営を目指す小規模事業者の掘起こしに向け、ヒアリングシートによる「景況動向」「経営課題」「支援ニーズ」の調査し、集計することで地域内景況感の把握を目的に実施したが、小規模事業者を対象とした平成 29 年度巡回訪問件数は 422 事業所、延 1,444 回実施しているものの実績数値は低迷した。
- ② 分析会議 4 回のうち 2 回、金谷税理士・中小企業診断士を招聘し、ヒアリングシート『景況確認と経営課題の把握』の集計結果を基に意見交換を行い、助言をもらった。事業者との情報交換等を行なう際にも、情報を伝えることができ、一定の成果があったと感じている。
ヒアリング調査結果を見ると、商工会への要望は従来業務（経理・税務、金融支援、労務）が上位を占め、事業計画作成支援は少ない。調査結果を事業計画策定に結びつける方策の確立が課題。
- ③ 410 事業所の平成 28 年分決算データを整理し、業種別の粗利等の平均など、同業他店と比較することで自社の経営状況と比較することを目的に実施。活用までに至っていないため、今後に向け、徐々にデータも蓄積されてきていることから、地区内同業者との比較することで、改善点の抽出等に活用したい。

(3) 評価

経営発達支援事業を行う上での基礎情報収集と蓄積を中心に行い、数値目標に関しては下振れしているが、小規模事業者へのヒアリングで経営課題や支援ニーズなどの整理ができ、事業方向性を見出す資料となり一定の成果があったと考えます。

自己評価【 C 】 H29 年度委員会評価【 A 】 H28 年度委員会評価【 B 】

2. 経営状況の分析に関すること

(1) 目標及び実績

事業内容	H29実績	H27実績	H28実績	H29目標	H30目標	H31目標
①巡回訪問延回数	1,444	601	1,514	1,400	1,500	1,600
②自社の再確認支援						
i 自社確認シート（事業所数）	52	7	74	20	25	30
ii 方向性確認シート（事業所数）	55	4	75	15	20	25
③経営分析・財務分析の実施	176	103	149	220	275	330
i 経営分析（定性）自社確認シート	52	7	74	20	25	30
ii 財務分析（定量）機械化資料等	124	96	75	200	250	300
④経営課題の抽出と共有 伴走型支援計画の作成	8	4	12	30	40	50
⑤専門家等と連携した支援	49	29	50	30	36	42
i 伴走型専門家派遣事業	32		26			
ii 個別支援講習会（小規模補助金）	5		8			
iii 中小機構相談窓口	0		2			
iv ミラサポ	7		7			
v よろず支援拠点	0		1			
vi その他	5		6			
⑥中小会計セミナー 開催回数	1	—	1	1	1	1
受講者数	12		27	8	10	15

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

- ① 巡回による支援を企業数 422 事業所、延 1,444 回を実施した。基礎的支援も含めた中で、小規模事業者との接触機会を通じて、経営課題の把握に努め、事業計画に基づく経営を目指す小規模事業者の掘起こしを行った。
- ② 自社確認シート・方向性確認シートにより、自社の再確認支援、事業計画作成支援に向け活用した。平成 28 年度実績を下回ったものの目標数値は達成した。
今後においても、巡回時のヒアリングや、決算データの把握を通じて、事業計画書の重要性について理解をしてもらい、自社確認シート・方向性確認シートを活用し経営を「見える化」することによる計画的な取り組みを支援していく。
- ③ 定性分析は自社確認シートを活用した経営資源・経営環境の分析、財務はねっと de 記帳データや会計データ等を基に財務分析を行い、145 事業者延 176 回の経営分析を行い、事業者へ提供した。ヒアリングシートでの調査をもとに、商工会の要望に「経営状況の分析」と回答した事業者への掘り下げを強化していくとともに、記帳機械化事業者や決算指導している事業者へ積極的な働きかけを継続し、経営課題の抽出していく。
- ④ チーム型支援の強化を図るため、事業計画を遂行する上であさひかわ商工会職員の役割、事業者の役割を明確にし、伴走型支援の行動計画を明示した。目標数値には届かなかったが、支援計画を作成することでフォローアップも含め円滑な支援をすすめられていくものと考えているため、継続的に実施し、その実効性を高めていきたい。
- ⑤ 32 事業所延 49 回の専門家派遣を行ない、小規模事業者個々の経営課題解決に向け、課題に応じた専門家を派遣し支援強化を図った。また、支援能力向上に向け、すべての案件で職員が同席し、

専門家の支援ノウハウの吸収を行った。

【伴走型補助金活用による支援内容と効果】

- ▶ 自社の状況を数値・定性面から把握し経営力向上を図りたい小規模事業者
飲食業2社・サービス業2社・理美容2社・製造業1社が実施し、自社の尖り、強みの整理、顧客ターゲットの明確化、自社の問題点把握等認識出来た。
(目標支援企業5社⇒7社・事業計画作成目標2社⇒4社)
- ▶ 経営課題解決に向け事業計画の作成を希望する小規模事業者 2社実施
 - ・事業承継に係るタイムスケジュール、財務諸表での問題点把握、計画的に事業承継に向けた準備が可能となった。
 - ・創業計画書のブラッシュアップ。差別化のポイントをシャープにする事、収支計画の支出面の精度を上げるよう助言を受け、平成30年3月開業(創業塾2017受講者)
(目標支援企業5社⇒2社・事業計画作成目標2社⇒2社)
- ▶ 事業計画実施に伴う販路開拓や新規顧客の創出に向けた専門家との連携支援
13事業者延べ23回(飲食業3件・建設業1件・小売業3件・サービス業6件)
支援内容内訳(HPを活用した販売戦略構築21件・売上向上に向けた店舗戦略2件)
(目標支援企業数延べ20事業所⇒延べ23事業所)
(需要拡大目標数3社⇒6社)

- ⑥ 公認会計士・税理士 西 俊輔氏を講師に「会計活用セミナー」実施した。正確な決算書作成がもたらす効果を中心に、決算書の見方、財務の視点からの重要な比率、会社の格付アップ、資金繰りと創業計画をサンプルとした事業計画作成の基礎的内容について講義があった。

経営者として数字を見る力は、重要であると捉える意識が徐々に高まっているように思える反面、総合的には、経営における会計・財務に関する重要性への認識は低いと考えられるため、今後も継続開催し、持続的発展に向けた正確な会計資料に基づく分析が重要であるとの認識を高めていきたい。

【伴走型補助金活用による支援内容と効果】

- 自社の決算内容が把握でき、財務分析から事業計画作成方法を学ぶ事で経営力向上に向け側面から支援出来たと考えている。
(財務分析実施者目標3名⇒2名・事業計画作成者目標2名⇒1名)

(3) 評価

総合的に数値目標は達成できた。

経営課題のある事業者の掘起こしのため、巡回時のヒアリングや、決算データの把握を通じて、事業計画書の重要性について理解をしてもらい、経営を「見える化」することによる、計画的な取り組みが図られる体制を図っていく。

自己評価【 A 】 H29年度委員会評価【 A 】 H28年度委員会評価【 A 】

3. 事業計画策定支援に関すること

(1) 目標及び実績

事業内容	H29実績	H27実績	H28実績	H29目標	H30目標	H31目標
①巡回訪問によるモニタリング強化	105	—	199	—	—	—
②成功事例・失敗事例の提供	0	—	2	—	—	—
③事業計画策定セミナー						
開催回数	1	—	2	1	1	1
受講者数	7	—	41	8	10	15
④創業塾の開催（認定創業支援事業）						
i 女性のためのスタートアップセミナー						
開催回数	1	—	1	1	1	1
受講者数	13	—	15	20	20	20
ii 創業塾2017						
開催回数	1	1	1	1	1	1
受講者数	13	14	10	20	20	20
⑤後継者塾の開催						
開催回数	1	1	1	1	1	1
受講者数	42	11	34	10	10	10
⑥事業計画策定支援						
i 事業計画策定者	92	9	132	50	60	65
ii 創業計画策定者（5年以内も含む）	83	5	115	35	40	45
⑦経営革新等の事業計画策定支援	6	4	17	15	20	20
⑧事業承継に向けた支援	0	—	—	2	2	2
	7	4	5	1	1	1

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

① 補助事業を含む施策情報の提供を中心に85事業所延105回モニタリングを実施。事業計画作成に基づく経営の重要性を啓発した。

② 経産省「ミエルヒント」から情報提供。実績なし。

③ 消費税転嫁対策事業として、税理士・中小企業診断士 金谷博光氏を講師に実施。事業の持続的発展のためには、自社の経営状況を把握し今後の経営の方向性を考え、「事業計画に基づいた経営」を実践し、経営力の向上を図ることを目的とした。

事業者の持続性の高い経営を目指す上で、その重要性の認識を高めるため、また支援者として啓発してくためにも、一定の成果があったと考える。受講者のうち1名が事業計画作成し、持続化補助金申請。

④ 女性のための創業スタートアップセミナーは、平成29年8月27日・9月3日の2日間、創業塾2017は平成29年9月30日、10月1・7・8・15日の5日間の日程で実施した。中小企業診断士等の専門家や日本政策金融公庫等関係機関を講師に、「創業の基本・手順」「事業形態」「ビジネスプランの作成」等の内容で、創業にあたっての心構えやビジネスプランの作成方法を習得することで、円滑な「創業」を側面から支援した。

2つのセミナーに延26名が参加。特定創業支援事業の「特定創業支援事業により支援を受けたことの証明書」を受けられる受講者は15名であった。

起業するタイミングは個人の環境によって差があるため、一定程度の期間も必要であることから、各創業支援機関等と連携し、個別課題の整理や創業後のフォローアップに目を向け継続的な支援を行っていきたい。

▶平成29年度創業者

【創業塾 2017】創業者1名（金融支援1名） 平成30年3月開業

【創業塾 2016】創業者1名 平成29年5月開業

【創業塾 2014】創業者1名 平成29年9月開業

- ⑤ 消費税転嫁対策事業として、株式会社楽縁 代表取締役 富樫大助氏を講師に実施した。「集客力を高めるマーケティングセミナー」と題し、若手経営者・後継者を中心に、売り手の言いたいことと消費者の知りたいことをいかにマッチさせるかを学び、持続性の高い経営を目指していくことを目的とした。受講者数は、前年を上回る42名となり、「マーケティング」のテーマに興味のある多くの経営者がいることがあらためて確認できた。

今後、経営における基礎能力の習得をはじめ、経営者としての経営スキルの向上や若手経営者間のネットワークを作れるようなセミナーを企画していきたい。

- ⑥ 持続化補助金申請や販路開拓、創業に向け、92者が事業計画を作成し、目標数を上回り、一定の成果があった。

持続化補助金やライナー広告等、当方の提案をキッカケとして計画書を作るといった流れもあり、経営者本人が事業計画の重要性を真に捉えられるような提案の工夫が必要。ヒアリングシート収集結果や個別の事業者の外部環境を業種毎に整理した内容などの分析整理を繰り返しながら、事業計画策定を事業者と一体となった支援を継続するとともに、事業経営の羅針盤として事業計画を作成し、それに基づいた経営を推進する事業者の輩出に努めていく。

- ⑦ 掘起こしが進んでいない。今後、経営革新計画ばかりではなく、経営力向上計画や生産性向上特別措置法案に基づく「先端設備等導入計画」などを視野に入れながら、掘起こしを進めていきたい。

- ⑧ 5事業者延7回の支援及び情報提供を実施した。事業承継の課題は今後ますます顕在化するものと思われ、ヒアリングシートでのヒアリング結果を基に課題解決に向けた支援を継続していく。

(3) 評価

数値目標は概ね目標通りの達成ができた。

事業計画策定数は昨年度実績を下回っているが、平成28年度以前に事業計画を作成した事業者のフォローアップが増加していることに起因していると考えている。限られた人員体制の中、業務の効率化を進め、新たな事業計画作成者の輩出と過年度のフォローアップ支援のバランスを考慮し、支援体制の構築を図っていきたい。

自己評価【 A 】 H29年度委員会評価【 A 】 H28年度委員会評価【 A 】

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 目標及び実績

事業内容	H29実績	H27実績	H28実績	H29目標	H30目標	H31目標
①事業計画策定者のフォローアップ支援						
i 事業計画策定者フォローアップ	449	20	239	140	160	180
ii 創業計画策定者フォローアップ	8	8	22	60	80	80
②資金調達における支援	27	—	34	—	—	—
③創業後間もない者のフォローアップ (創業後5年以内の者)	380	135	372	130	130	130

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

- ① 事業計画実施に向け、持続化補助金実施支援、伴走型補助事業の活用、金融支援などを中心にフォローアップを行った。必要に応じ専門家派遣を実施し、販路開拓や経営課題解決に向けた支援を行った。

作成した事業計画の目標達成に向けたフォローアップを強化する重要性も認識しているものの、3ヶ月に1回のフォローアップのためには、現在の業務のあり方を見直す必要もある。

- ② 事業計画実施に伴う設備資金や運転資金の調達支援を行った。14事業所の資金調達・資金繰り支援を実施。事業計画実施に伴い資金を必要とする場合、今後も関係機関と連携し資金調達に向けた支援を継続していく。

【活用資金】※創業には創業後5年以内の事業者を含む

日本政策金融公庫：マル経6 マル普3 創業資金2

民間金融機関：創業1 返済計画見直しフォローアップ2

- ③ 経理・税務や労働保険を含む労務管理支援など、創業直後に直面しがちな基礎的支援も含め、創業後の課題解決に向けた支援を実施した。創業後の経営基盤安定に向けた金融・経理・税務・労務などの基礎的支援も重要なことから、今後も継続的に実施し、持続的発展を支援していく。

(3) 評価

創業塾等のセミナーや巡回訪問・窓口相談において掘り起こした事業計画作成者に対し、伴走型補助金ライナー広告事業や資金調達などで継続的にフォローアップすることで、商工会に対する評価が高まり新規加入会員数の維持にもつながっているため、今後も継続的に実施していきたい。

一方で、フォローアップの頻度が3ヶ月に1回であることを考えると、今後、フォローアップ対象者の増加に伴い、他の業務とのバランスを考慮した業務体制の見直しも視野に入れる必要がある。

自己評価【 A 】 H29年度委員会評価【 A 】 H28年度委員会評価【 B 】

5. 需要動向に調査に関すること

(1) 目標及び実績

事業内容	H29実績	H27実績	H28実績	H29目標	H30目標	H31目標
①ヒアリングシートによる情報収集・需要動向提供数	54	—	51	800	900	900
②需要動向調査	0	—	1	—	—	—
③外部データの活用	44	—	48	—	—	—
④需要動向の分析会議	0	—	4	4	4	4
⑤情報の提供頻度	0	—	2	4	4	4

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

- ① 需要動向に係るヒアリング調査はできなかったが、業種別審査事典やインターネットなどで情報収集し、事業計画作成の際の需要動向として提供した。経営発達支援計画作成時は、地区内のマクロ的な需要動向を念頭に置いていたが、需要動向の提供は、小規模事業者の持つ商品製品、サービスに特化した情報提供が必要であると発達支援事業を通じて感じているため、需要動向調査については、今後方向性を再検討の必要性が大きい。

- ② 平成 28 年度は、観光施策の推進や販売戦略の構築に活用することを目的に旭川市を訪れる観光客の動態や旭川に対する印象、消費金額などの調査を行ない、本年度は外国人観光客の動向調査を予定していたが、伴走型補助金の採択を得られず実施していない。
- ③ 事業計画作成する際には外部データを積極的に活用し、需要動向の情報提供に努めていきたい。

(3) 評価

当会の需要動向調査は地域トレンドを把握することが目的となっている。経営状況の把握や経営分析を実施する際、外部要因を把握することにより、地域内トレンドの把握に努めている。今後これらの情報を整理分析することで、地域内の需要動向を提供できるよう検討していく。具体的な手法の構築は、今後の検討課題として認識。

事業計画書作成において同業種の状況把握の為、業種別審査辞典を有効活用し精度の底上げを図っていくとともに、支援を通じて需要動向調査の必要な小規模事業者を掘り起こし、的確な市場に投入し、販路拡大に寄与するよう事業を推進していきたい。

自己評価【 C 】 H29年度委員会評価【 B 】 H28年度委員会評価【 B 】

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 目標及び実績

事業内容	H29実績	H27実績	H28実績	H29目標	H30目標	H31目標
①物産展等の出展支援						
i 情報提供・参加勧奨数	15	3	27	20	25	30
ii 参加企業数	10	3	10	12	14	16
②販路開拓支援						
i 新聞広告（ライナー）	90	—	90	—	—	—
ii イベント出展に係る共同チラシ	5	—	6	—	—	—
iii SHIF T・日本セレクト勧奨	39	—	74	—	—	—
③インターネット活用支援						
i 販路開拓（IT活用）セミナー	1	—	1	1	1	1
ii 日本セレクト出展企業数	0	1	2	5	5	5
iii SHIF T登録件数	445	448	446	560		
④販路拡大支援による取引・売上拡大事業者数	47	1	19	2	3	4

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

- ① 「ビジネス エキスポ2017」「冬の地場産フェア」への参加を促し、新たな顧客づくりの支援をした。

▶ビジネス エキスポ2017（北海道最大級のビジネスイベント）

旭川・道北ブースとして、旭川産業創造プラザ、富良野商工会議所と連携し出展。

「あさひかわ商工会ブース」には3事業所（他道北ブースに2社あり合計5社）の出展支援をし、自社のPRの他、商品・製品の評価を直に体感することができ参加した成果はあったと考える。

支援としては、事前に商品・製品情報を取得し準備を整えたものの、来場者からの想定していな

かった質問には答えられなかったことや、初めての出展支援ということもあり、来場者がどのような形でブースに立ち寄るか予想していなかったため、ブースに来てもらう仕組みがなかったことに課題を残した。今後は、事業者と一体となり、課題、問題点を整理・改善し販路拡大になるよう支援していきたいと考えている。

また、出展支援のノウハウがない中、旭川産業創造プラザや富良野商工会議所と連携し支援できたことは、今後の展開にプラスになると思われ、次年度以降も引き続き支援することで、そのノウハウを蓄積していきたい。

【伴走型補助金活用による支援内容と効果】

- ・株式会社H⇒本来野生動物調査に利用される当社製品をコンシューマー向けに宣伝、営業しフィードバックを得られる良い機会となった。異分野のユーザー意見を頂戴でき今後の課題も浮き彫りとなった。(ブース訪問客数 約200名・配布カタログ約170部)
- ・株式会社R⇒訪問客数は予想を下回ったが罹患経験者本人が来場したケースでは、展示する入浴着の試着要望があり購入に至った。乳がん術後の商品PRに一定の効果が得られた。
- ・株式会社N⇒今回の商談会は工業系ものづくり商品・技術に興味があって来ている来場者が多かったが、当社のお米を贈答用に使いたい、またはインターネットページに掲載したいといった企業との商談があり、新規顧客獲得につながった。
(ブース訪問者数 90名 見込み客8件 (内1件は毎月40万円の取引を獲得))

▶冬の地場産フェア

「あさひかわ商工会共同ブース」として7事業所(食品関係4社、工芸関係3社)が出店した。昨年出店した6事業所では、自社の個店PRの他、新商品の評価を直に体感することができ参加した効果はあったと考える。

【伴走型補助金活用による支援内容と効果】

冬の地場産業フェア2017(12月9~10日・10:00~16:00)の出店支援を実施。昨年度対比で、増加2社・同じ2社・減少2社と成果はバラバラであった。

「あさひかわ商工会共同ブース」には、2日間で約1,300人、約50万円の売上があった。

- ② 旭川市内及び近隣市町村に合計17万1千世帯に無料配布されているフリーペーパーライナーを活用して、新たな販路拡大・新規顧客の獲得を目指す小規模事業者に対し、広報活動支援を行った。事業者からの一定の効果・評価を確認できたことに加え、当商工会におけるPR効果も高いものとする。

事業者それぞれの効果の共有化を図るとともに、同業種でも効果のあった事業所と効果のなかった事業所の分析を行い、より効果的な事業していきたいと考えている。

【伴走型補助金活用による支援内容と効果】

近郊の顧客をターゲットとする業種の小規模事業者に対し「新たな顧客獲得」「商品・個店のPR」等を的確に行い、顧客数の増加を図ることを目的に支援を実施した。

8月25日(建設業)・9月29日(生活関連)・10月27日(飲食業)・11月28日(生活関連)・12月5日(飲食業)1月26日(生活関連)と6回(1回15事業所)広告を掲載した。

広告掲載による問い合わせの増加や新規の来店・リピーターに結びつくなど、一定の集客効果を確認することができたことは、今後の個社における販売促進戦略において、選択肢の1つとなることの提案をすることができたものとする。一時的な効果とすることなく、引き続きフォローアップ

に努めていく。

(新規顧客の獲得や取引先拡大事業者目標 65社⇒64社)

(売上伸長や利益拡大した事業者目標 25社⇒26社)

その他販路開拓支援として、SHIFTによる販促支援や日本セレクトへの出展勧奨を行ったが、目標数値に届かなかった。

- ③ 新規顧客やリピーターの増加を図るため、ITを活用した販促知識や技術力を身につけ、事業者がインターネットを活用し、新たな市場へ向けた需要開拓を図るため、効果的な情報発信を図るためのセミナーを開催した。

【伴走型補助金活用による支援内容と効果】

自社のホームページに対する重要性や関心度は高いものの、制作技術や費用等との兼ね合いから消極的になる傾向があるため、無料のホームページ制作サイトJINDOを使い、自身が制作ノウハウを学ぶことで、新たな市場への展開を図っていくことを目的に実践セミナーを開催し、22事業所、23名受講した。その内6名がHP作成し販路開拓に努めている。

(HP作成した事業者目標 6名⇒6名)

(事業計画作成者目標 4名⇒3名)

- ④ 売上額の大小はあるものの47事業所の需要拡大に貢献した。取引先の増加で売上が向上したというより、ライナー広告による集客の増加が主で一過性のものであるため、リピーターに転じていくような継続的な販路開拓支援が重要である。

また、当会の規模を考えた時、新規事業者と継続事業者の境界線が課題となっている。

(3) 評価

販路開拓支援により、大小はあるが47社の需要開拓に寄与した。

平成28年度はライナー広告事業や地場産フェア出展支援など地域内商圏へのアプローチをメインに需要開拓支援をおこなってきたが、本年度は、地域外へ需要開拓を目指す事業者を対象に、北海道最大級のイベントである「ビジネスエキスポ2017」へ出展支援した。当会として、初の出展支援であったためノウハウが乏しかったが、旭川産業創造プラザとの連携で支援ノウハウを構築する機会となったため、継続していくことでノウハウの蓄積に努めたい。

ライナー広告事業は、参加した事業者の6割が何らかの効果があったと回答。新規顧客獲得や売上増の一定の成果があった。

また、全国に向けた情報発信のため、無料ホームページ作成ソフトJimdo等を活用した、本格的なホームページの制作支援を実施し、事業者の経営力向上に向けた取り組みを支援していきたい。

自己評価【 B 】 H29年度委員会評価【 A 】 H28年度委員会評価【 A 】

【地域経済の活性化に資する取組】

1. 地域経済活性化に向けた組織内委員会の開催及び観光需要取り込むためのセミナー

(1) 目標及び実績

事業内容	H29 実績	H27 実績	H28 実績	H29 目標	H30 目標	H31 目標
①地域産業振興委員会	1	—	1	2	2	—
②おもてなしセミナー	1	—	1	1	1	1
③地域イベントにPR事業者	0	0	0	15	20	25

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

- 平成29年9月13日に組織内部の地域産業振興委員会開催。「経営発達支援計画」では、「地域資源を活用したビジネスチャンスの創出を図り、地域経済の活性化に寄与する。」とあり、今後に向けた取り組みについて検討した。経営発達支援計画の中で当会が地域経済の活性化に資する取組として結果をだす必要があることは理解された。事業者同士の連携につながる個社支援を実施し、個社支援から地域活性化に貢献できる方策の検討をすることが今後の課題。具体的な検討は今後に持ち越されたが、計画期間内に地域の関係者間で協議する地域活性化に向けた委員会の組織づくりに向けた検討を進めていきたい。
- 消費税転嫁対策事業として、グレイスマナーズインターナショナル 代表 佐藤 あけみ氏を講師に、2度と行きたくないお店ランキングで、常にトップを占めている「店員の接客態度が悪い」をキーワードに、接客知識および接客指導力の向上を図るため、「もう一度行きたくなるお店づくりを目指すための「お客様満足度向上セミナー」を開催し、23名が受講した。
今後10年間で急激な人口減少が予測される中、外国人や道外からの観光客の誘客も視野に入れる必要があり、宣伝広告や口コミ等による販路開拓を目指し、小規模事業者の経営発展を促すことを側面から支援できたと考える。
- 本年度実施できませんでしたが、今後、商工会合併以前から各地区で実施しているイベントの集客効果を個社の利益に結びつけるため、企業PRブースを設置するなど、新たな顧客獲得のため、小規模事業者の取扱う商品製品サービスの宣伝の場とし、地域内での消費拡大に向け、イベントのにぎわいを地域経済に波及させる方策を検討します。

(3) 評価

個社支援に比較し取り組みが薄かった。今後、個社支援の情報共有により事業者同士連携することで、地域経済活性化に繋がるような支援方法や事業構築を検討していくとともに、個社支援で地域資源を活用する事業者を掘起こし、地域経済活性化に向けた取り組みとリンクするような検討をしていく必要がある。

自己評価【 C 】 H29年度委員会評価【 B 】 H28年度委員会評価【 B 】

【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

(1) 目標及び実績

事業内容	H29 実績	H27 実績	H28 実績	H29 目標	H30 目標	H31 目標
①日本政策金融公庫・旭川産業創造プラザ他連携支援機関との連携	4	—	2	—	—	—
②経営指導員等の資質向上に関すること						
i 専門家等支援での同席（再掲）	49	29	50	30	36	42
ii 経営支援カンファレンス	6	3	6	—	—	—
（うちチームビルディング）	1	1	1	—	—	—
③事業評価・見直しの仕組みに関すること						
i 経営発達支援事業評価検討委員会	1	4	—	—	—	—
ii 経営改善普及事業推進委員会	1	2	—	—	—	—

(2) 実施内容と効果及び今後の課題

- ① 日本政策金融公庫とのマル経協議会での情報交換2回。北海道商工会連合会主催する伴走型小規模事業者支援推進事業の担当者会議での情報交換1回。組織的な情報交換ではなかったものの、ビジネスエキスポ2017出展に際し、旭川産業創造プラザと当会担当者との情報交換を行った。

小規模事業者の支援を行う上でその内容は、金融支援、売上増加による助言、経営改善、事業計画等多岐に渡っており、支援団体の連携により、各種情報の収集、連携は不可避である。各種支援機関からの会議等には積極的に参加し、会員の役立つ支援策情報を収集し、提供し経営の安定化を図っていききたい。

- ② 小規模事業者個々の経営課題解決に向け、課題に応じた専門家を派遣し支援強化を図った。また、支援能力向上に向け、すべての案件で職員が同席し、専門家の支援ノウハウの吸収を行った。

専門家支援には指導員以外の担当職員も同席する機会を与え、支援ノウハウを肌で感じる事ができたと考える。指導員以外の職員も積極的に支援にかかわれるよう配慮していくことが重要。

経営支援カンファレンスでは、小規模事業者への経営支援力向上と支援情報の共有化を図り、チームによる経営支援体制を構築するため実施した。今後も継続的に開催することで、職員全員チームとして個社支援を実施する基盤を確立するとともに、職員の支援スキル向上を図っていききたい。また、経営支援現場では、担当者任せになる事が多い為、多様な視点から小規模事業者支援ができるよう組織力の向上とあわせ、職種、立場を超え、場面によっては誰もがチームリーダーとして、チームをまとめ、引っ張っていくためのスキルを身につける事とあわせ、当会が行っている経営支援カンファレンスをより活性化させるためのファシリテーションスキル（効果的にミーティングを進め、合意形成を図るスキル）を身につける事を目的にチームビルディング研修もあわせて実施した。

【伴走型補助金活用による支援内容と効果】

各担当者の支援手法や提供される情報の質が向上し、職員全員が「チーム」として支援するという意識も芽生え始めている。特に女性目線による感性は、男性には見えない部分が多く大変参考になる。また、専門家が同席することで支援課題に対する助言・アドバイスなど専門家の支援ノウハウを吸収する事が出来、支援スキルの向上につながっている。

- ③ 上半期事業の進捗状況について報告した。本年度は伴走型補助金の公募が遅くなったため、年度をまたいでしまったが、今後もスケジュールに沿った会議を開催するとともに、守秘義務に最大限配慮し、支援事例の報告重ねていきたい。

(3) 評価

経営支援カンファレンスでは、様々な専門家との接点を持てたことが、職員のスキルアップにつながったとともに、担当案件に対する複数職員からの指摘や解決策等について提案があったことで、担当者一人では気付かなかった点について認識することができた。担当1人からチーム力で支援する下地が出来たので、この取り組みを継続していく中で、将来的には日常的にミーティングができる雰囲気になれば、担当者だけでは見えない、違った観点からの経営支援に取り組むことができると考える。

自己評価【 B 】 H29年度委員会評価【 A 】 H28年度委員会評価【 B 】