

## 平成28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 江差商工会 経営発達支援事業評価委員会
2. 開催日時 平成29年3月30日(木) 18時30分
3. 開催場所 江差商工会館2階会議室
4. 出席者
  - (1) 外部有識者 江差町産業振興課 課長 大杉 則明  
江差観光コンベンション協会 副会長 西海谷 望  
西野会計㈱ 経営士 山尾 隆一
  - (2) 江差商工会 会長 赤石 智恵美  
経営指導員 若山 聡志

### 5. 内 容

定刻となり、事務局が開会を宣し、江差商工会長が開会挨拶を行った後、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4月22日に認定を受けた経営発達支援計画及び認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28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。

平成28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。

#### ①地域経済動向の調査に関すること

##### (1) 統計調査・金融機関等が発表している景気動向調査の収集と分析提供

総務省統計局・金融機関等が発表している景気動向調査等について巡回訪問時や商工会ホームページに掲載し、半期毎とはならなかったが情報提供を行った。

◇目標：景気動向調査 半期毎調査・提供 ◆実績：1回実施

◇目標：統計調査等分析 調査 ◆実績：分析実施

検証結果：巡回訪問時やホームページ等において情報提供を行うことで、地域の状況を理解して頂くことが出来た。  
今後も必要に応じて最新の地域情報を提供していきたい。

## (2) 地域内消費動向調査の実施

平成26年度に実施した「江差町中心市街地商業活性化調査事業」、平成27年度に実施した「江差町プレミアム商品券発行事業」実施に伴う利用状況調査の消費者向けアンケート調査を活用しデータの整理分析を行い、事業者に情報提供を行った。

◇目標：整理分析・情報提供 ◆実績：実施した

検証結果：地域内の買い物動向等の消費意識調査を行ったことで市場動向の実態を把握することができた。また、広域の消費動向を各種調査と組み合わせることで、適格な消費動向と地域性を分析し、事業計画策定支援や新たな需要の開拓に活用することが出来た。

## ②経営状況の分析に関すること

### (1) ヒアリングのマニュアル化とヒアリングシートの作成

隠れた問題点や改善点、事業者の悩みを聞き出すなどのコツをすべての職員が共有出来るよう専門家からアドバイスを頂きヒアリングのマニュアル化とシートの作成を行った。

◇目標：ヒアリングシートの作成 ◆実績：実施した

検証結果：ヒアリングをマニュアル化してシートを作成したことで、統一した形で職員が事業者からスムーズに経営状況等について聴き取りすることが可能となった。しかし、四半期毎のヒアリングシートの作成とはならなかったことから、今後は期間毎の作成ができるよう改善していく。

## ③事業計画策定支援に関すること

### (1) 経済動向及び分析資料に基づく事業計画の策定支援

SWOT分析を中心として経営分析の基礎資料を作成し、事業計画策定支援を行った。

◇目標：10件 ◆実績：10件

検証結果：経済動向及び分析資料に基づいた効果的な事業計画策定支援が可能となった。今後も引き続き、分析資料を有効活用し、より具体性のある事業計画策定支援を行っていく。

## (2) 創業支援

創業セミナーと個別相談会を開催。道制度融資の斡旋として創業予定者へ金融支援を行った。

◇目標：1件 ◆実績：1件

検証結果：セミナー出席者の支援とはならなかったが、地域内へ創業需要の喚起を図った。今後も関係機関と連絡をとりながら創業希望者の掘り起こしと支援を行っていきたいと考えている。

## (3) 第二創業支援

事業承継を含めたかたちで第二創業セミナーと個別相談会を開催。地域内へ事業承継を含めた第二創業重要の喚起を図った。

◇目標：1件 ◆実績：1件

検証結果：セミナー出席者の直接的な第二創業支援とはならなかったが、地域内へ事業承継を含めた需要喚起を図った。また、廃業予定者の事業を地域内の事業所がスムーズに事業承継できるよう施策（持続化補助金）を活用した支援などを行った。

## (4) 専門家の活用

事業者に対し専門家派遣を行い、経営診断・事業計画策定・需要開拓支援を行った。

◇目標：5件 ◆実績：5件

検証結果：事業者からは経営面での棚卸しを行いながら、事業計画を策定したことで、今後の中長期的な経営目標を明確にすることが出来たとの声を頂いた。今後も専門家等を効果的に活用しながら、よりきめ細かい事業計画策定支援を行い、企業再生や新たなビジネスの成功率を高めて行きたい。

## ④需要動向調査に関すること

### (1) 商店街ニーズアンケート調査結果の活用

消費者向けアンケート調査の結果を分析し、業種別等に集約した上で、小規模事業者へ巡回訪問時に情報提供し、事業計画策定に活用した。

◇目標：1 ◆実績：1

検証結果：年齢、居住地区、消費者ニーズや利用頻度等の実態把握を行ったことで、商店街及び個店の魅力向上対策の検討が可能となり、事業計画策定に活用することが出来た。今後も引き続き、情報提供や事業計画策定に活用していきたい。

(2) 買い物動向調査の実施

町内の消費者意識を把握し、個々の事業所で活用できるよう調査分析を行い、巡回訪問時やHP等で情報提供を行った。

◇目標：1 ◆実績：1

検証結果：地域内の市場動向の実態把握を行ったことで、事業計画策定支援や新たな需要の開拓に活用することができた。また、職員においてもデータに基づく指導に関する意識の醸成が図られた。

(3) 各種消費動向調査情報の収集、分析及び提供

各関係機関から提供される需要動向調査資料（地域外の消費動向）を収集・分析し、情報提供を行った。

◇目標：1 ◆実績：1

検証結果：ホームページや巡回訪問の際、小規模事業者に消費者ニーズ情報を提供したことで、全国的なトレンドや時代に即したサービス情報を示すことが出来た。ただし、四半期毎の情報提供とはならなかった。

⑤新たな需要の開拓に資する支援に関すること

(1) 商品開発に関する支援

事業者の新商品開発と既存商品の磨き上げを目的としてセミナー・個別相談会の開催のほか、専門家派遣による個別支援を行った。

◇目標：個別相談11件 ◆実績：12件

◇目標：専門家派遣2回 ◆実績：2回

検証結果：地域内や地域外へ売場を目指すための意識の高揚が図られたほか、既存商品の磨き上げや実際に新商品開発に取り組む事業者もあった。

(2) 販路拡大・開拓支援の実施

新商品開発と既存商品の磨き上げを目的としてセミナー・個別相談会を開催し、当地域の特産品について、地域内及び地域外への情報発信等を行うことを目的に事業者のチラシ・パンフレットを制作し、新たなビジネスチャンスの創造を図った。

◇目標：セミナー参加数7件 ◆実績：12件

検証結果：セミナー開催や専門家派遣を活用し、マーケティングに関する個別支援を行いながら、地域内・地域外への情報発信等を行ったことで、需要喚起が図られ、販路拡大に繋げることが出来た。

## ⑥経営指導員等の資質向上等に関すること

### (1) コミュニケーションスキルの向上

専門家を招聘し、「小規模事業者との信頼関係を築くためのコミュニケーション」をテーマとして職場内研修を開催。全職員が受講し、グループに分かれて実践的な研修を行った。

目標：1回 実績：1回

検証結果：伴走型支援を効果的に実現するためのコミュニケーション能力やインタビュー力の理解と向上がなされた。

### (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。

専門家派遣については、事業者の目指す事業計画を明確にして今後も効果的に活用していく必要があることと、場合によっては事業者にとって模範となる企業等へ視察することも効果的であるとの意見が出された。

その他、各項目で自己評価に基づき対応策を説明した結果、特段意見等はなく、次年度についても伴走型補助事業を有効活用し、事業を推進していくことを確認した。

以上をもって全ての案件について終了したので、赤石商工会長挨拶により、閉会を宣した。時に20時10分であった。