

平成28年2月23日

北茨城市商工会
会長 大森 廣 幸 様

平成27年度伴走型小規模事業者支援推進事業に関する事業評価

中小企業診断士 初鹿野 浩明
他1名

1. 全体の事業評価

平成27年9月より平成28年2月の6ヶ月という短期間にて、地域の産業全体に貢献する多種多様な事業を展開されており、今後の経営発達支援事業を当初の計画どおり進めていくためのベースとなるものはある程度確立されたのは評価できる。

北茨城市商工観光課、企画政策課及び都市計画課といった、産業にかかわる主要担当課と連携体を構築したうえで本事業を展開し、商店連合会ともタイアップした「商業・まちの機能の整備促進に関する検討協議会（実質的な本事業の委員会）」を発足させ地域産業・福祉など包括的なテーマに関して意見を交わす機会を設けたことも、本事業運営の礎を築いたことが伺える。

また、会計の面では本事業の補助金にすべてを頼ることなく、あくまでも伴走的に機能する小規模企業者に対する事業に限った補助金の申請とするなど当然ながらも細かい配慮と自律的運営の姿勢がみてとれた。

しかしながら、今年度の9項目に区分された事業のうち一部の事業で当初の計画通り遂行できなかったということから、より確実性のある実現可能性が高い事業計画を策定していくことが次年度以降の改善点といえる。

「伴走的な小規模事業者に対する支援」の解釈にもよるが、経営発達支援計画に貴会が記載された内容に関して、既存事業と新規事業のうち後者に対してのみ伴走型小規模事業者支援推進事業費を活用するという考え方ではなく、既存事業と新規事業すべてを含めたなかで、そのときの景況や状況を鑑みたくて既存事業に対するさらなる強化と充実を目的に当該事業費を活用するという考え方が本事業の趣旨に合致するであろう。そして、商工会事業全体とその在り方や支援プロセスの集中と選択も含めてプライオリティを念頭におきながら今後本伴走型事業を既存事業と連関させながら商工会の事業全体のPDCAを回していくよう今後の事業運営の中で期待する。

2. それぞれの事業に関するコメント

①総合ビジネススクール

北茨城市では初の試みとなる「総合ビジネススクール」は、全14コース40コマとあらゆるビジネス層や学生を対象に質量ともに充実した内容であると思われた。

受講者人数から、今北茨城市でどういった分野やコースが求められるかがみえてくると思われるので、次年度からはきめ細かくニーズを分析したうえで事業を進めていくことが肝要である。参加事業所に大企業が含まれたため補助金申請の除外と貴会が判断された「メンター制度導入支援訪問指導」「ポジティブアクション導入支援訪問指導」については、支援指導内容自体大変意義のあるものと思われるが、茨城県北地域の中小企業者や小規模事業者が制度や考え方自体がまだ十分浸透していないように思われるため、まず彼らに認知度を高めたうえでの導入支援というフローに今後していくべきであろう。

②北茨城市景況調査

こちら北茨城市内では初となる調査事業であったが、北茨城市行政や管轄税務署及び北茨城市商工会も会員を問わない市内全事業所の所在地のデータをもっていないことから、その発送先名簿録の作成から始められたことは大変なご苦労があったと見受けられる。

1970件分の市内全事業所への調査の発送のうち約1割は宛先不明で返送されたという結果から、逆に言えば今現在市内で稼働している事業所名と数が確定されたということでもあるので、それだけでも十分意義があったといえる。

調査内容についての分析は次年度からの事業計画に盛り込み今後の事業運営に十分活用されるものと期待するが、アンケートの回収率については1割程度と低迷しているため、内容と回収方法にひと工夫が必要であろう。

③ニーズ把握のためのアンケート調査

②北茨城市景況調査（マクロ）に比して、100名の無作為の方を対象にしたアンケート調査（ミクロ）とされており、より定性的・個人的なアンケート結果であると見受けられた。

北茨城市行政の年次計画に対する意見具申として是非活用していただくのと、高齢化少子化対策や買い物困難者に対する支援をどのような形で行政と商工会が連携し今後進めていくべきかを検討するうえでの一つの材料に是非していただきたい。

④新卒高卒者対象就職面接会

北茨城市及び高萩市合同にて、初となる新卒高卒者対象の就職面接会は、年度直前の1月下旬に開催され、いわゆる「がけっぶち」の学生に対して救いの手をさしのべる事業であるともいえる。

22名の面接会参加者の学生の内定率が72%（16名）であった事実から、本事業を実施する意義と効果はとても大きい。

学生が職に就きたくないと思いがちな介護事業所や製造業などの理解を深めていけるようインターシップ事業を連携体を中心となって本伴走型事業の中で進めていくこともさらなる内定率アップと、労働市場における需給のミスマッチの解消へとつながっていくのかもしれない。

⑤専門家個別相談会

創業、事業再生及び事業継承の支援を目的とした専門家による月1回の個別相談会について、相談内容と支援内容を拝見させていただいた限りでは大変意義のあるものである。

顧客のニーズを考慮分析し、業態転換、異分野進出及び第二創業を機に事業継承をしたいと考えている中小企業者、小規模事業者が意外に多いということが相談内容からみてとれる。

第二創業という部分でも地域を活性化させる足がかりとしてこの相談会は意義があるものといえ、時間や回数をさらに増やして充実させていくことも中小企業者、小規模事業者のニーズの充足につながるものと思われる。

⑥外国語パンフレット作成準備事業

北茨城の観光パンフレットを中国語・韓国語・英語の3ヶ国語に翻訳しパンフレットを作成して頒布するという事業であったが、翻訳をデータ化する際に必要以上に時間と労力がかかり、パンフレットの印刷と頒布が進まないまま事業が終了してしまったことは残念である。

しかしながら翻訳データ自体は完成されているため、3言語によるパンフレット作成と市内のホテルや飲食店等に頒布できるよう円滑かつ確実な事業運営を次年度に期待したい。

⑦中国人観光客に対する観光PRアンケート調査

茨城空港に訪れる中国人は最近非常に多く、中国人観光客を誘致するために彼らのニーズ、求めているサービスを調査することは意義がある。

茨城県や北茨城市自体ほとんどまったく認知されていないということが本事業で明らかになったことは今後の観光PR戦略を立案する際に大いにつながる

欲をいえば当初の事業計画のとおり⑥中国語パンフレットを中国人観光客に配りながらアンケートできることが理想ではあったが、次年度以降の実現に期待する。

⑧定性的コンサルティングツールの構築と運用

これまでの定量的（数値的）なデータの入力による経営分析は中小企業庁をはじめ無料で広く使われているが、直感的に使用できる定性的なコンサルティングツールはこれまでは見受けられず、またOSやハードウェアに依存しないWEBアプリケーションであることから、IoTの考え方に基づいた斬新かつ画期的なシステムといえる。

自社の経営状況を5つの観点から質問ごとに0～3で入力していくと診断結果が出力され、また事業計画の作成例などのサンプルも提示されながら質問を回答するといった仕様となっていることから、利用する小規模事業者の側ではユーザーに利用しやすく、またナレッジマネジメントの手法を用いた独自性の高いツールであるといえる。

実際の運用結果から、さらなる改良や品質の向上が期待される。また、定量的なコンサルティングツールと併せたシステムにすることで、より「定量」と「定性」の相乗効果をもつ実効性が高いコンサルティングが行えるであろう。

経営指導員が事業者に聴き取りをしながら入力し、実際の助言指導に活かすこともでき、指導員自体の事業者に対する助言やアドバイスを行うためにも利用できる可能性を含んでおり、次年度以降もぜひ活用していただきたい。

⑨職員の資質向上のための各種取組

国県主催の研修会への参加や経営指導員WEB研修の受講修了、及び中小企業診断士理論政策更新研修（論文）など、自己啓発のためのOff-JTは当初目標のとおり実施されているが、当初の計画であったOJT（近隣商工会職員同士の訪問指導の同行）がなされていなかったことは残念である。

次年度からは本来の商工会事業に支障を伴わない程度で、各職員ごとにどこまでどのような手法のOJTを行うのかよく検討し、事業年度内にPDCAが回せる事業計画とするのが肝要である。