

## 平成29年度経営発達支援事業に関する事業評価委員会の開催報告

(平成29年度伴走型小規模事業者支援推進事業にかかる評価)

1. 日 時 平成30年2月9日(金)16:00(兼理事会)
2. 場 所 北茨城市商工会館 2階大会議室
3. 出席委員 外部有識者として委嘱した専門家(中小企業診断士 初鹿野浩明氏)
4. 事務局 経営指導員 藤島匠、補助員 塚田三貴子
5. 内 容 別紙の事業実施概要に基づいて事務局より説明し外部有識者より話し合いの中で以下の評価に至った。

### I. 経営発達支援計画を推進するための伴走型小規模事業者支援推進事業全体の評価

平成29年度で3年度目となる事業であったが、単に予算消化のための事業ではなく、費用(投資)対効果を十分に考慮した事業内容となっていることがみてとれた。

経営発達支援計画の中でも今現在必要不可欠な事業を伴走型支援推進事業にあてはめていくなどこれまでの事業通り細かい配慮と自律的運営の姿勢も改めて感じられた。

また、事業評価とチェックについて、これまでどおり貴会の理事会が兼務して実施されているところは効率性を図るためにも妥当な手法だと考えられるが、十分に検討されているかどうかはいささか疑問が残る。

4年度目、5年度目と今後経営発達支援計画に基づき事業を遂行されるものと思われるが、ある程度目標値に達成し予算に頼らず自律的に事業を運営できるのであれば、計画の中で手薄または目標をほとんど達成することができていない、いわゆる「ボトルネック」になっている支援事業を強化すべく伴走型支援事業と連動させていくことが必要であろう。

以下、経営発達支援計画を推進していくための伴走型小規模事業者支援事業に対する評価及び今後の展開を記載するが、包括的に当地域産業・経済・及び公共の福祉に資することがどのように小規模事業者への支援につながっているのか、その因果関係を明確にしていく必要があると考える。

#### 【1】新商品販路開拓支援事業<北茨城市連携>

(f. 新たな需要の開拓に寄与する事業)

##### 新商品販路開拓件数

目標値：3事業所 3商品      実績値：6事業所 3商品

##### 公募商品数

目標値：40商品      実績値：15商品

本事業により、3商品の販路開拓(JR 東京駅エキナカエキュート1F ニッコリーナ)への販路が確立されており、確かな実績として評価できる。

また、平成28年度に同店舗にて商談成立・販路開拓を行った3商品のうち2商品が平成29年度も継続取引が保たれていることも併せて事業の有効性が評価できる。

本事業の課題は主に

①JR 東京駅での販売がどのように PR され、他の販路へと広がっていけるのか

②テナント先のマージンを極力抑え、当該小規模事業所の利益をいかに確保していけるのか  
以上2点を十分に検証する必要がある。

なかなか簡単なことではないが、規模の拡大と採算性の双方を考慮しながら販路開拓を的確に進める必要があるものと思われる。

【2】北茨城市創業・第二創業スクール〈北茨城市・日本政策金融公庫連携〉  
 (c. 事業計画策定支援)

<u>スクール参加人数</u>	
目標値:15名	実績値:12名
<u>創業予定者数</u>	
目標値:5名	実績値:4名
*その他フォローアップ件数 延25件	

「北茨城市創業・第二創業スクール」は、国県補助をうまく活用しながら平成27年度より継続して開催しており、市内でも一般市民に一定の認知はされているものである。

また、スクールの開催→プレゼンテーション→市起業支援補助金の申請(最大200万円)という一連の流れもできており支援体制はすでに十分確立され、また4名の創業者または創業予定者を産み出したということは小規模事業所数が減少するなかにおいて、地域の産業にとって十分価値のある事業であるものと思われる。

平成27年度からの当スクール事業で9名の創業者が活躍されているが、むしろ創業した後のフォローアップが重要であろう。

フォローアップに関しては同じ伴走型支援事業である「【4】専門家個別・総合相談事業」と連動させ、創業後いかに地域に定着するものとするのがカギであると思われる。

また、多様なニーズに对应していくためにも、スクールの内容に地域ならではの独自性を盛り込んだり、スクール中同席する経営指導員が合間に受講者への質問等に個別に対応するなどきめの細かい配慮もスクール期間内では必要であろう。

【3】若年労働者雇用安定化事業〈北茨城市・高萩市・ハローワーク高萩連携〉  
 (g. 地域経済の活性化に資する取組)

<u>就職面接会の開催</u>		<u>モチベーションアップセミナーの開催</u>
目標値:2回	実績値:2回	目標値:1回 実績値:0回
<u>インターシップ事業(会社見学会)</u>		<u>高校2年生対象企業説明会</u>
目標値:6事業所	実績値:延べ22事業所	目標値:0回 実績値:1回

近隣の高等学校3校を中心とし、ハローワーク高萩、北茨城市、高萩市、高萩市商工会と連携して開催する本事業についても、北茨城市商工会において主要となる事業といえる。

実際、就職面接会では延63事業所が参加し、40名の生徒等が実際の就職へと結び付けていくことができたということは、雇用者の地域外流出の抑制へとつながったのではと考えられる。

これも創業支援と同じことであるが、就職後いかに定着させていくかがポイントであろう。

また、参加する事業所のうち、面接の機会が極端に少ない小規模介護事業所など、人材不足がひっ迫する小規模事業者へのマッチングをうまく促していくためにはどうすべきかが今後の課題となる。

そのためにはやはり、今年度は開催されなかったセミナー等の開催を通じて、生徒に介護に対する興味、理解及び知識を得ていくことが労働需給のミスマッチを解消させていくために必要であると思われる。

【4】専門家個別・総合相談事業  
(d. 事業計画策定後の実施支援)

専門家による個別相談回数

目標値:延べ18回(名)

実績値:延べ20回(名)

専門家による個別相談事業は平成27年度からの継続事業であるが、商工会が作成支援を行う経営革新計画、事業承継補助金、持続化補助金及びものづくり補助金の申請へつなげ単に専門家の相談で終わるわけではなくより実効性のある相談会となっているように見受けられた。ただの補助金申請のための個別相談で終わるのではなく、専門家及び経営指導員によるヒヤリングを通じた経営分析結果をデータで記録し、他職員にも活用できるようなしくみが構築でき共有できると、それがナレッジマネジメント(知識の蓄積)となり、日常の指導業務にも生かせることができると考えられる。

【5】異業種交流事業～セミナー  
(g. 地域経済の活性化に資する取組)

異業種交流セミナー等の開催・ビジネスプランコンテストなどの参加

目標値:4事業

実績値:3事業

タテではなくヨコのつながりを形成していくことで、新たな取引、新しい考え方及びシナジーを創出していくためにはとても意義のある事業であると思われる。

また実際、セミナー等の異業種の交流により新たなビジネスプラン案が生まれ、参加者の中から「県北ビジネスプランコンテスト」に参加し、書類選考、2次審査通過と進んだ結果を出せたことは本事業に意義があったものと思われる。

本事業を通じて、比較的若い経営者や事業の主要業務に携わる人たちが交流していくことで、昨今の課題である事業承継についても討論等ができればさらに新規性のあるアイデア・思考が生まれてくると考えられる。

【6】職員の資質向上のための取組  
(i. 経営指導員等の支援能力向上)

単に中小企業大学校への受講を促すことだけではなく、経営革新計画作成や、小規模企業持続化補助金申請を経営指導員と他職員とのペアとして事業者へ支援していくという試みは、OJT と知識やノウハウの伝承という観点でも効率的かつ職場教育という点で有効性が高い。

経営発達支援計画に基づきジョブ・エンラージメント(職務拡大)とジョブ・エンリッチメント(職務充実)を考慮した全体の各職員のスキルアップへとつながっていければと考える。