

令和3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 上富良野町商工会 経営発達支援事業評価委員会
2. 開催日時 令和4年3月25日（金） 午後2時
3. 開催場所 セントラルプラザ 2階 集会室
4. 出席者
 - (1) 外部有識者 旭川信用金庫上富良野支店 支店長 花輪 俊宏
 - (2) 商工会 経営改善普及事業推進委員会
委員長 西塚 邦夫
副委員長 土田 浩貴
委員 鶴谷 久美子
委員 森口 敬子
委員 上嶋 義勝（上富良野町役場企画商工観光課 主幹）
事務局 事務局長 辻 剛
経営指導員 多羽田 陽哉
経営指導員 菊地 隆弘
 - (3) オブザーバー 北海道商工会連合会道北支所 浜田 康弘
 - (4) 欠席者 委員 江島 弘
委員 四釜 充啓
委員 木津 雅貴

5. 内容

定刻となり、事務局より開会を宣し、西塚委員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、令和3年3月に認定（2回目）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) 令和3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、令和3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を説明した。

その中のインバウンド対応支援において、コロナ過の影響が続くなか、インバウンド需要が見込めないため、昨年度に引き続きグーグルマップ・SNS支援を実施したことで、新規顧客獲得・新商品開発とビジネスチャンスに繋げることができた。次年度も新型コロナウイルス感染症の影響が続くため、引き続きグーグルマップ・SNS支援を実施していく旨を説明した。

(3) 事業の評価・見直し結果の内容について

令和3年度における、経営発達支援事業の実施状況は以下のとおり。

(1). 地域の経済動向調査に関すること

経営発達支援計画において、国・全国商工会連合会等が提供するビッグデータの活用により各調査資料から、近隣地域に特化した景況感を比較分析及び各調査項目の推移等を整理して情報提供を行う。

①. 地域の経済動向分析の公表回数	目標	1回	実績	1回
②. 景気動向分析の公表回数	目標	4回	実績	4回

本年度実績自己評価 B

検証結果	経済動向分析の資料を事業計画策定に活用、景気行動分析においては、当会ホームページにビッグデータ及び中小企業景況調査等の情報を掲載し、広く小規模事業者にも周知した。次年度も引き続き情報提供を行う。
------	---

(2). 需要動向調査に関すること

町内農産品・畜産品活用して開発を目指す商品・メニューを、将来的に正規メニューとする前に、商品や試作品などを地元イベント等においてテスト販売や試食提供を行い、需要動向調査を行う。調査結果を事業者にフィードバックし、商品等の改良・改善へと繋げる。

①. 町内農畜産品を活用した商品・メニュー等の需要動向調査	目標	3回	実績	2回
②. 展示会等の需要動向調査	目標	1回	実績	0回

本年度実績自己評価 B

検証結果	コロナの影響により、イベント中止等のため、個社の需要動向調査を行い、新商品・新メニュー提案に取り組んだ。結果、地元食材を取り扱っている町内の小規模事業者とのコラボ商品企画に繋げることができた。次年度は、コロナ禍の影響を踏まえた動向調査を行う。
------	---

(3). 経営状況の分析に関すること

経営課題解決に取り組む事業者、小規模事業者持続化補助金等活用の事業者、新たな需要開拓を目指す事業者、事業承継を予定している事業者を対象にセミナー開催、経営状況分析を提供する。分析により、問題に対処することができるようになり、経営計画策定支援に繋ぎ、活用していくことで、売上の増加と利益率の増加を図る。

①. セミナー開催回数	目標	1回	実績	0回
②. 補助金を活用する経営状況分析	目標	13件	実績	8件
③. 新たな需要開拓を目指す経営状況分析	目標	10件	実績	8件
④. 事業承継を予定する経営状況分析	目標	2件	実績	3件

本年度実績自己評価 A

検証結果	<p>経営分析の重要性をアドバイスし、計画策定の前段階として、自社の状況把握を強化することで、現状を整理することができた。</p> <p>事業承継においても、現経営者から後継者への意識を高めることができた。</p> <p>次年度においても引き続き支援を行う。また、セミナーにおいては、コロナ禍でも対応できるハイブリット型（オンライン参加と会場での参加との両方）に環境を整える必要がある。</p>
------	---

(4). 事業計画策定支援に関すること

事業計画を策定することで、普段見えていない経営課題を可視化し事業計画の必然性を再認識させることができる。事業計画は、小規模事業者のP D C Aの取り組みを、フォローアップ支援により定着させつつ、新たな商品・サービスの販路開拓事業を進める上での指南書となり安定した売上増加が図られる。

①. 個別相談会	目標	3回	実績	2回
②. 補助金を活用した事業計画策定	目標	13件	実績	8件
③. 新たな需要開拓を目指す事業計画	目標	10件	実績	8件
④. 事業承継計画	目標	2件	実績	3件
⑤. 創業計画	目標	2件	実績	0件

本年度実績自己評価 A

検証結果	<p>経営分析をした事業者に事業計画策定支援を行い、商工業者持続会補助金活用に販路拡大に繋げることができた。</p> <p>また、親子関係の事業承継においては、親子間でのコミュニケーションの重要性をアドバイスし、現経営者から継続してきた歴史やお店の想いを後継者に伝えることができた。</p> <p>創業計画においては、実績は0件であったが、引き続き、専門家の活用や各支援機関と連携し、円滑な創業に向けた支援を行っていく。</p>
------	--

(5). 事業計画策定支援後の実施支援に関すること

事業計画策定後のフォローアップを行い、P D C Aの取り組みを事業者へ植え付ける。新型コロナウイルス感染症による影響が大きい事業者に対しては、環境変化に適応しながら業況の回復と売上増加に繋がるよう支援を行う。フォローアップ支援体制（専門家と小規模事業者間との調整も含めたコーディネーターとしての役割）を確立し、小規模事業者に寄り添った伴走型支援を実施していく。

①. フォローアップ対象事業者数	目標	27社	実績	20社
②. 頻度（延べ回数）	目標	108回	実績	80回
③. 売上増加事業者数	目標	10社	実績	2社
④. 利益率3%増加事業者数	目標	10社	実績	4社

本年度実績自己評価 A

検証結果	<p>事業計画策定事業者のフォローアップに対し、経営分析及び分析に基づいて経営計画の策定の見直しを実施し、目標数値には届かなかったが、コロナ禍への新事業・新サービスの支援に繋ぐことができた。そのコロナ禍において、売上減少する小規模事業者が多いなか、2社、利益率3%増加事業者数4社増加した。</p> <p>今後も引き続き、フォローアップ支援をコロナ禍の対策を踏まえ実施していく。</p>
------	---

(6). 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

新型コロナウイルス感染症により観光客の入り込みは一時的に減少しているが、終息後には再び増加すると予想され、インバウンド対応などの環境整備を中心に支援を行う。また、ITの活用やデジタル化への変換による販路開拓についても重点的に支援していく。地元共存する自衛隊駐屯地には全国各地からの転住者が多いことから、観光客に向けた取り組みだけではなく、域内や近郊地域の需要を取り込むために広告宣伝事業を行う。

①. 展示会・商談会出展支援	目標	1社	実績	0社
②. 展示会出展利益率増加（前年度対比）／社	目標	3%	実績	-%
③. 商談会出展時商談件数／社	目標	1社	実績	0社
④. HP・SNS等IT活用による販路開拓支援	目標	3社	実績	3社
⑤. 利益率増加（前年度対比）／社	目標	3%	実績	-%
⑥. リーフレット等作成による販路拡大支援	目標	6社	実績	3社
⑦. 利益率増加（前年度対比）／社	目標	3%	実績	-%

本年度実績自己評価 B

検証結果	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナの影響により、展示会等開催中止など参加に至らなかった。 ・商工会員向けホームページ「グーペ」による自社HP開設、伴走型支援のSNS（Instagram・グーグルマップ）支援を行ったが、短期的のため利益率増加とはならなかったが、町外の新規顧客獲得に繋ぐことができた。次年度も引き続き、HP・SNS支援を行い、長期的に継続して利益率増加に寄与する。 ・リーフレット等の販路拡大において、新聞折り込みチラシの広告宣伝のほか、宣伝費用のかからないSNSを通してPR宣伝を行ったが、上記同様に、短期的のため利益率増加とはならなかったが、町外の新規顧客獲得に繋ぐことができた。次年度も引き続き、販路拡大支援を行うが、事業者負担が少ない販路拡大支援策を検討していく。 ・活用セミナーをかみふらの産業にぎわい協議会との合同開催による、Instagram×Google 初心者向けセミナーを実施し、参加者17名（小規模事業者）が基礎知識を習得し、事業活動においてSNSを活用する手法を学ぶことができた。
------	---

(7). 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

- ・事務局による検証
- ・経営発達支援計画の評価・検証

経営発達支援計画における事業については、事業評価委員会を開催し、事業活動を定期的に報告、その進捗状況及び実施状況を評価・検証、意見聴収をして事業の推進を行う。

本年度実績自己評価 B

検証結果	<ul style="list-style-type: none">・四半期ごとに職員間で「経営発達支援事業進捗会議」を実施し、事業の進捗状況確認を行うことで、職員間の相互共有を図ることができた。・経営改善普及事業推進委員会を「事業評価委員会」として開催し、全体計画の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行うことで、小規模事業者の支援対策を構築する。評価については、評価委員の意見を踏まえ、支援計画のP D C Aに繋がるため今後も継続して実施する。
------	---

(8). 経営指導員等の資質向上に関すること

- ・職員の資質向上

北海道商工会連合会が主催する「研修会」参加し、販路拡大や商品開発、経営計画策定の支援能力向上を図る。経営発達支援計画の実行に取り組むうえで、伴走型の支援ノウハウを強化していく。

本年度実績自己評価 A

検証結果	経営指導員等の能力向上。研修に参加することで、小規模事業者に対しての支援効果が上げられることに繋がる。今後も積極的に研修参加を勧奨し、支援能力向上に努める。
------	--

(9). 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. 金融機関との情報交換

日本政策金融公庫による「小規模事業者経営改善貸付事務連絡協議会」に経営指導員等が参加し、情報交換により道北地域における経済動向や金融支援のノウハウについて学び、小規模事業者の支援力向上を図る。

目標：年2回

本年度実績自己評価 A

検証結果	コロナの影響により、年2回のところ1回のみ開催であったが、日本政策金融公庫や他商工会の支援事業等の情報交換により事業見直しや小規模事業者支援策の手がかりに繋がる。収集した情報をより効果を発揮できるよう努める。
------	--

②. 広域連携協議会による情報交換

富良野地域の経済活性化について、中富良野町商工会との2町間の広域連携協議会において、情報交換をすることにより、地域の課題について共有する。

目標：年1回

本年度実績自己評価 B

検証結果	コロナの影響により、中富良野町商工会との情報交換は実施できなかったが、SNSを活用した販促支援を目的とした職員研修会を実施したことで、職員の支援能力向上に繋げることができた。 次年度において、情報交換の機会を設け、両商工会地域の支援事業の取組を参考に一層の連携を深め、当会の実情に合った事業を取り入れるような仕組みを構築する。
------	--

③. 富良野1市3町1村経営指導員連絡会議

富良野商工会議所を含む富良野市近隣の経営指導員の地域経済動向の情報交換、経営発達支援事業に係る情報交換やノウハウの共有をする。

目標：年1回

本年度実績自己評価 C

検証結果	コロナの影響により、情報交換は実施できなかった。次年度は、情報交換の機会を設け、各地域の支援事業の取組を参考に一層の連携を深め、当会の実情に合った事業を取り入れるような仕組みを構築する。
------	---

(10). 地域経済の活性化に資する取組に関すること
地域イベント等による地域経済活性化

本年度実績自己評価 B

検証結果	ラベンダーフェスタかみふらの運営委員会主催 ラベンダーフェスタ 2021 開催時期 (7/10~18) のHP・PRポスター等の効果により、町内飲食店を中心に町外からの観光客の利用に繋がった。
------	---

(4) 事業の評価・見直し結果の内容について

評価委員・外部有識者からの意見等は下記のとおり。

新型コロナウイルス感染症の影響により中止や延期など計画どおりに進行できなかったこともあったが、令和4年度においても、引き続き、コロナ禍のなかでできることを見つけて、金融機関・上富良野町・商工会との連携を図りながら支援事業を進めて行ってほしい。

また、上富良野町商工会の経営発達支援計画の事業内容を知ってもらうため小規模事業者への周知も行ってほしい

その他、事務局は意見等を求めたが特に発言はなく、評価委員会を閉会した。時に午後2時40分