

経営発達支援計画における 事業内容及び評価(最終)

足 寄 町 商 工 会

平成31年2月

足寄町商工会経営発達支援計画の概要

1. 実施期間

平成 27 年 7 月 19 日～平成 32 年 3 月 31 日(5 年間)(第一回目認定)

2. 目標

事業計画策定支援

ヒアリングシートを活用した経営動向調査の集計分析及び金融機関等の経済動向調査並びに動向分析を活用するとともに、ヒアリングから見つかった経営課題を解決すべく、事業計画策定へと結びつけ、実施支援並びにより高度な分野においては専門家派遣につなげるなど、より伴走型支援を実施していく。

過去 3 ヶ年でヒアリングを 59 件実施し、事業者の課題について聞き取り、足寄町特有の課題についても向き合い一定の成果(計画策定(3 ヶ年で 55 件))に結びついている。観光ネットワーク形成事業では 3 点、1 つ目、観光は SNS による情報発信、2 つ目、地元食材を使った新商品、3 つ目、一次産業と観光のネットワーク形成の具体化などの提案が生まれた。地域経済活性化方策のために取り入れた「学生の発想を生かした手法」を、30 年度においては、事業者の固有の経営課題を解決し売上向上に結び付けていくために、個社支援の充実を図る。特に PR 効果は高く、4 年目は観光大学の学生からの斬新なアイデアを取り入れながら事業計画策定に落とし込んでいく必要がある。(事業者支援ネットワーク事業)

展示会商談会等への出展による販路開拓支援事業

出展者募集については、事業者に公平な周知と、費用対効果が求められており、目的や計画に沿った支援と成果に結びつくよう努めていく。

事業者の選定、ヒアリングの実施、事業計画策定支援、商品力強化等専門家派遣、展示会出展、事後支援を関連させ計画立て実施する。

3. 目標達成に向けた方針

(1)伴走型補助金活用による個社支援の拡充による経営力強化

事業計画策定支援

専門家を活用した事業計画策定説明会の開催

- a. 巡回ヒアリングにおける経営分析、実施件数:20 件
- b. 上記の事業者の中から事業計画書策定支援 15 社
- c. 学生によるワークショップの開催、商品力強化、ブランディング
- d. IT を活用した販売戦略(仮称)講習会の開催

事業計画策定後の実施支援

専門家を活用した事業計画策定後の実施支援

- a. 事業計画書策定後の支援 15 社
- b. 商談会等出展後のフォローアップ 10 社

新たな需要の開拓に寄与する事業

展示会商談会等への出展による販路開拓支援事業

- a. 北海道内 2 開催 4 件、東京 2 開催 2 件、神奈川 1 開催 1 件、大阪 1 開催 1 件出展。事業計画書

に基づいた展示会出展により販路開拓へ結び付ける

- b. 展示会出展に伴うアンケート(需要動向)調査の実施、アンケート2回実施で100枚
- c. 商談シートを作成し事業者にはフィードバック

支援ノウハウ等の情報交換

北海道商工会連合会主催による伴走型支援推進事業担当者研修による先進事例等の情報交換

- a. 研修に参加することにより、他商工会の支援策等の情報が得られるため、円滑な事業実施や新たな事業の計画(検討)ができる。その結果、小規模事業者に対して効果的な伴走型支援事業の実施が期待できる

評価について(平成31年2月実施)

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。

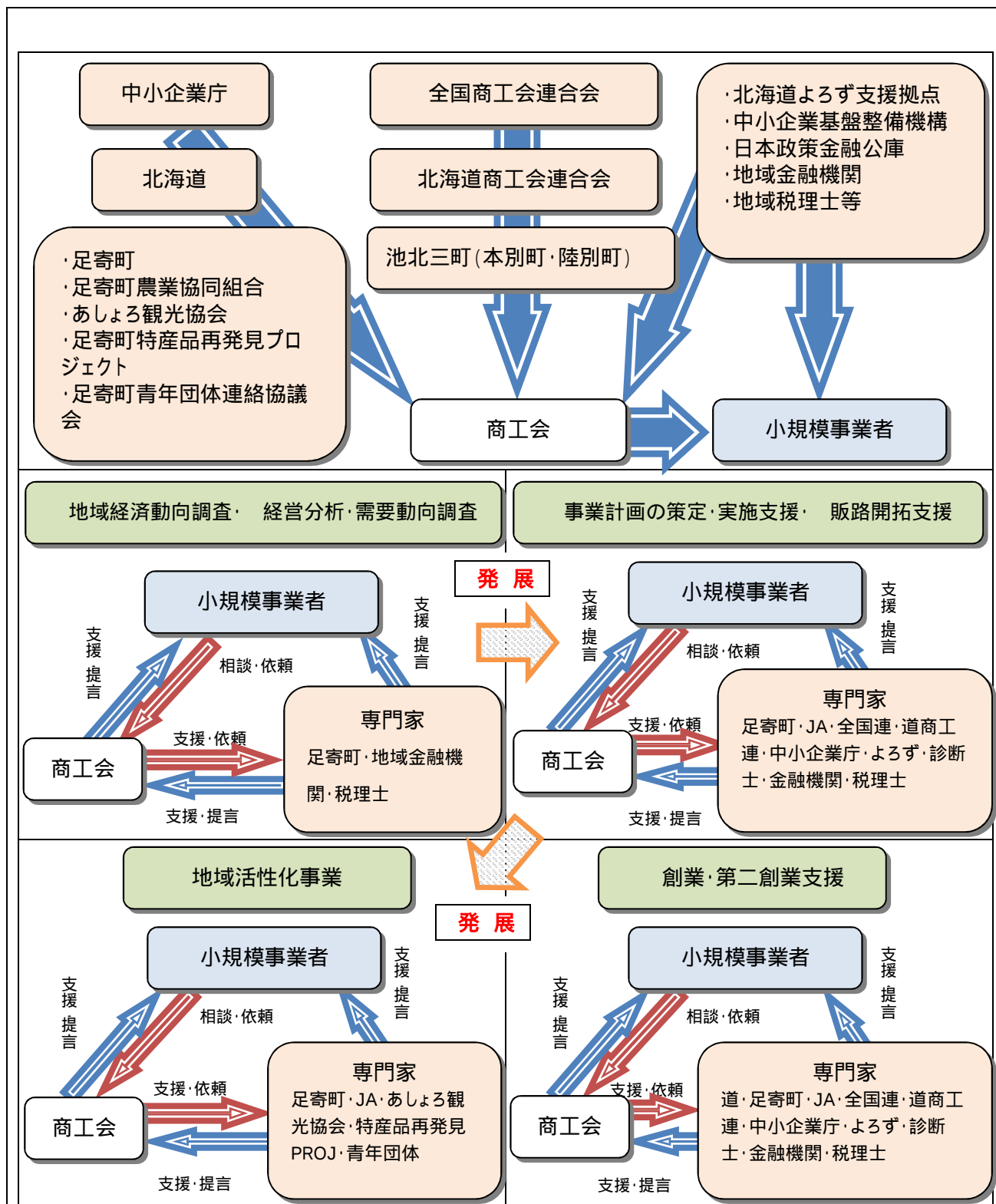
2. 評価の手法

各評価項目における平成30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

足寄町商工会経営発達支援計画のイメージ図



平成 30 年度経営発達支援計画個別事業の実績

【20150323 中第 6 号 平成 27 年 7 月 15 日宮沢洋一経済産業大臣より認定】

平成 27 年 3 月 9 日付けで申請のあった経営発達支援計画については、商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第 5 条第 5 項各号のいずれも適合しているものと認められるため、同条第 1 項の規定に基づき認定します。

~~~~~

上記平成 27 年 7 月に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 4 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ました。

30 年度の大きな成果としては、経営状況まとめシートと経営状況セルフチェックシート(ヒアリングシート)を活用したことにより、ヒアリングの成果が飛躍的に向上したことにあります。ヒアリングに個人差があっても、聞き取りする項目が明確です。記入が不足していると補助金等の計画書に落とし込んで不完全なものとなるので、再度聞き取りが必要となります。その違いを知ることにより、より精度が高まります。情報の共有が図られ、職員全体の質の向上にも寄与しております。

続いて、事業者支援ワークショップです。29 年度までの委託事業「観光ネットワーク形成事業」では 3 点の提案を受けました。1 つ目、観光は SNS による情報発信、2 つ目、地元食材を使った新商品、3 つ目、一次産業と観光のネットワーク形成の具体化などの提案が生まれました。地域経済活性化方策のために取り入れた「学生の発想を生かした手法」を、30 年度においては、事業者の固有の経営課題を解決し売上向上に結び付けていくために、個社支援の充実を図ることに重きを置きました。

補助事業では巡回等でヒアリングシートを完成させ、事業者支援ワークショップに向けて学生・専門家等へ事業者情報を提供しました。7 月から 1 か月期間かけて、学生による事前学習の後、8 月下旬の 2 日間にわたり、現地視察、課題等の抽出から整理に入りました。再び大学では、1 か月間でまとめ、プレゼン資料を完成させ 11 月に足寄町で発表を受けました。ワークショップでは学生とのふれあいが、新しいきっかけを生み、そして提案を受け入れ行動を起こしています。事業者には改善も見られ、本格的なシーズを迎えるにあたり実施支援と成果を見届けていきたいと思えます。

3 つめは、足寄町に要望足寄町小規模企業振興基本条例を足掛かりとした足寄町小規模振興事業補助事業の検討の場として経営改善普及推進事業委員会を 29 年度には 4 回、30 年度は年 2 回開催し、小規模事業者への支援策を制度化することができました。その結果職員全員の支援体制により 13 件の申請と実施に向けた伴走型支援が確立できました。そして成果事例が生まれました。

最後に、事例集にまとめたことです。それぞれの事業実績は報告書を通してまとめているものの、やはり内容には個人差があります。それがこの事例集の 1 ページで端的にまとめて見やすくなっています。事例集は実績の整理だけでなく、会員非会員関係なく事業者への情報提供にも役立ち 2 次的な要素もあります。補助事業に頼らなくても事例が生まれるきっかけとなって欲しいと願っています。

今後課題として、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営改善普及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ます。

# 【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(以下実績値は1/31時点)

巡回支援・税務指導時に地域の小規模事業者の経営状況・経営課題を把握するため、ヒアリングシートを活用し「調査対象事業者の客層や主力商品、ニーズの変化」等の情報項目について調査を行う。動向調査結果を情報提供し、地域での経営課題や情報の共有を図る。

地域の経済動向については地域金融機関の動向調査等から情報収集し巡回支援時に情報提供する。市場動向の把握のためインターネットの活用や専門家、地域金融機関を招いての情報収集を行う。小規模事業者会員数の222事業所を対象としているが、会員外小規模事業者(103事業所)も積極的に支援し会員加入推進していく。

| 支援内容                | 30年度<br>目標値 | 27年度<br>実績値 | 28年度<br>実績値 | 29年度<br>実績値        | 30年度<br>実績値  | 達成率<br>(実績/目標) |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|--------------|----------------|
| ヒアリングシートを活用した経済動向調査 | -           | 0           | 0           | 58<br>計画的な<br>巡回支援 | 21           | -              |
| 専門家・金融機関等の経済動向調査    | -           | 調査3         | 調査4         | 調査2                | 0            | -              |
| 小規模企業白書等の活用及び情報提供   | -           | 9           | 21          | 11                 | 25<br>うち1回配布 | -              |

囲み枠は伴走型事業補助金活用(一部活用も含む)

### (2)実施内容と効果および今後の課題

ヒアリングシートを作成し(補助金事業計画書策定事業者、伴走型事業活用事業者等)21事業所に対し経済動向調査から経営分析、事業計画書策定支援、フォローアップまで一貫した伴走型支援ができた。

持続化・ものづくり補助金等計画書作成の際、小規模企業白書、業種別経済情報冊子、インターネット等を活用し24件の経済動向調査及び商工会通信にて1回情報提供を行った。

課題としては、導入の部分であるから、一方向の情報提供ではなく、事業者にとって興味を示す話題づくり、支援メニューの紹介などから、独自の支援スタイルを築くことが必要である。

### (3)評価

自己評価【B】      30年度評価会議【B】      29年度評価会議【A】

## 2. 経営状況の分析に関すること

### (1) 目標及び実績

記帳指導や税務指導などの従来型の支援活動から、事業者が、自ら強みや弱みを踏まえて経営計画を策定し、潜在的な顧客にアプローチし、売上目標や利益率向上などを設定して具体的な成果にしていく活動を支援する。

専門的な課題等については、よろず支援拠点をはじめ、北海道商工会連合会、ミラサポ登録専門家、中小企業基盤整備機構のコーディネーター、地域金融機関等と連携し小規模事業者の抱える経営上の悩みに対して丁寧にサポートする。

| 支援内容                   | 30 年度<br>目標値 | 27 年度<br>実績値 | 28 年度<br>実績値 | 29 年度<br>実績値 | 30 年度<br>実績値 | 達成率<br>(実績/目標) |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 巡回訪問件数(創業含む)           | 1,690        | 1,601        | 1,278        | 1,841        | 1,514        | 89.59%         |
| 窓口相談件数(創業含む)           | 790          | 864          | 1,551        | 1,032        | 785          | 99.37%         |
| 記帳継続指導(延べ日数)(記専・記指導)   | 352          | 401          | 451          | 387          | 355          | 100.85%        |
| 講習会開催回数                | 7            | 7            | 7            | 7            | 7            | 100.00%        |
| 講習会出席者数                | 110          | 95           | 79           | 102          | 73           | 66.36%         |
| 金融あっせん数(町、道、公庫、他)      | -            | 40           | 47           | 33           | 15           | -              |
| 経営分析件数<br>うちヒアリングシート活用 | 190          | 77           | 95           | 140          | 136<br>(21)  | 71.58%         |
| 専門家派遣数                 | 5            | 5            | 3            | 34           | 13           | 260.00%        |

囲み枠は伴走型事業補助金活用(一部活用も含む)

### (2) 実施内容と効果および今後の課題

巡回と窓口の強化期間を分けて重点的に支援を行った。特に重点項目として上げている、経営革新、経営一般、情報化の支援数が昨年以上に伴走型支援を行う企業が増えた。

伴走型補助金にて専門家の活用と、職員独自(全職員)の企業ヒアリングを実施し、23 件経営課題の抽出を行った。次年度以降の課題解決に向けて事業計画書作成へと誘導した。

課題としては、対症療法的な支援が多いが、しっかりと原因追求し、解決へ導くことが必要である。高度な課題については、専門家等のつなぎ役としてフォローしていく。

### (3) 評価

自己評価【 A 】      30 年度評価会議【 A 】      29 年度評価会議【 A 】

### 3. 事業計画策定支援に関すること

#### (1) 目標及び実績

小規模事業者が厳しい経営環境の中で生き残りをかけて新たな取り組みを行おうとしても、情報やノウハウなどの経営資源に乏しく、事業者単独の取り組みでは実施困難な場合が多い。このため商工会が、従来の経営支援に加え、事業計画策定支援に取り組む必要がある。

事業者が経営課題を解決するため、上記 . の経営分析、上記 . の市場調査等の結果を踏まえ、経営指導員による事業計画策定支援及び北海道商工会連合会、中小企業基盤整備機構、よろず支援拠点とも連携し、伴走型の指導・助言を行い小規模事業者の事業の持続的発展を図り、実行面においても着実にフォローしていく。

| 支援内容                        | 30 年度<br>目標値 | 27 年度<br>実績値 | 28 年度<br>実績値 | 29 年度<br>実績値 | 30 年度<br>実績値 | 達成率<br>(実績/目標) |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 事業計画策定説明会<br>開催             | 1            | 3            | 1            | 0            | 1            | 100.00%        |
| 事業計画策定回数<br>(経営力、各種補助<br>金) | 30           | 26           | 21           | 8            | 24           | 80.00%         |
| 創業塾開催回数(足<br>寄町経営塾)         | 1            | 0            | 1            | 0            | 0            | 0.00%          |
| 創業支援者数                      | 5            | 0            | 11           | 7            | 4            | 80.00%         |
| 経営革新塾開催回数                   | 1            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0.00%          |
| 第二創業支援者数                    | 5            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0.00%          |
| 事業承継(相談含む)<br>支援件数          | -            | 0            | 3            | 24           | 7            | -              |

囲み枠は伴走型事業補助金活用(一部活用も含む)

#### (2) 実施内容と効果および今後の課題

事業計画策定講習会の開催。足寄町小規模企業振興基本条例を足掛かりとした足寄町小規模振興事業補助事業の周知と絡め、附帯する事業計画策定の意義を極め細やかに小規模事業者に伝えるきっかけとなり、事業計画策定の意義を周知する良い機会を得ることが出来た。また、8名の参加者についても創業間もない事業者から創業後数十年という事業者と様々なライフサイクルにおける事業者の参加者がいた頃から、策定の意義が伝わる成果を得た。参加者の中から 3 事業者で事業計画策定することができた。

4 名 6 回の創業相談指導を行い、2 名創業に至り会員加入に至った。

7 者から事業承継の相談を受け、そのうち 1 者承継に至った。1 者事業承継診断票作成し、現在準備中である。

・課題としては、事例集を活用し事業者の発掘から伴走支援に導き、次の成功事例を作ることにある。補助事業に頼らずとも、成功事例を作る。

#### (3) 評価

自己評価【 B 】

30 年度評価会議【 B 】

29 年度評価会議【 B 】

#### 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

事業計画策定後に国・道・町の行う支援策等の広報、案内により周知し、フォローアップを実施する。巡回支援等で、進捗状況に合わせた、適切な指導・助言を行う。

| 支援内容      | 30 年度<br>目標値 | 27 年度<br>実績値 | 28 年度<br>実績値 | 29 年度<br>実績値 | 30 年度<br>実績値 | 達成率<br>(実績/目標) |
|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| フォローアップ件数 | 92           | 13           | 17           | 9            | 27           | 29.35%         |

囲み枠は伴走型事業補助金活用(一部活用も含む)

##### (2) 実施内容と効果および今後の課題

ヒアリングシートを作成した(補助金事業計画書策定事業者、伴走型事業活用事業者等)事業所他 27 事業者に対しフォローアップを行った。

展示会出展後のフォローアップとして、30 年度新たに出展後の反省会を行い 3 事業者 4 名(展示会 3 件分)の成果・効果及び改善点について協議することができ、次年度に役立てること可能となった。

・課題としては、伴走型支援の重要な部分と捉える。多忙な事業者と伴走支援を作り上げていくには「リードする」が求められている。また、累積件数を求めるものではなく、定性面もフォローアップしていくことが重要である。

##### (3) 評価

自己評価【 C 】      30 年度評価会議【 B 】      29 年度評価会議【 B 】

## 5. 需要動向調査に関すること

### (1) 目標及び実績

記帳指導や税務指導などの従来型の支援活動から、事業者が、自ら強みや弱みを踏まえて経営計画を策定し、潜在的な顧客にアプローチし、売上目標や利益率向上などを設定して具体的な成果にしていく活動を支援する。

専門的な課題等については、よろず支援拠点をはじめ、北海道商工会連合会、ミラサボ登録専門家、中小企業基盤整備機構のコーディネーター、地域金融機関等と連携し小規模事業者の抱える経営上の悩みに対して丁寧にサポートする。

| 支援内容                             | 30 年度<br>目標値       | 27 年度<br>実績値       | 28 年度<br>実績値         | 29 年度<br>実績値         | 30 年度<br>実績値       | 達成率<br>(実績/目標)   |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|--------------------|------------------|
| 巡回支援等における<br>需要動向調査<br>(2.分析:再掲) | 巡回 1,690<br>窓口 790 | 巡回 1,439<br>窓口 830 | 巡回 1,360<br>窓口 1,594 | 巡回 1,841<br>窓口 1,045 | 巡回 1,514<br>窓口 785 | 89.59%<br>99.37% |
| 専門家を活用した需<br>要動向調査               | 5                  | 5<br>専門家派遣数        | 3<br>専門家派遣数          | 34<br>専門家派遣数         | 24<br>専門家派遣数       | 260.00%          |
| カード事業加盟店ア<br>ンケート実施              | 35                 | -                  | -                    | -                    | 33                 | 94.29%           |

囲み枠は伴走型事業補助金活用(一部活用も含む)

### (2) 実施内容と効果および今後の課題

職員の計画的な巡回支援により、事業者への情報提供ができた。30 年度はヒアリングシートを活用した巡回支援で課題の抽出・解決に結び付け、きめ細やかな支援体制を築いていくことができた。結果 31 件の支援事例ができた。完成した支援事例集を 31 年度巡回訪問の際に情報提供を行っていく。

カード事業における、新システム導入について加盟店を対象としたアンケート調査を実施し 35 加盟店のうち 33 店の回答があった。また、人口流出等の課題を抱える中、専門家を招き入れ業界情報収集や事業運営に寄与することができた。

課題としては、経済動向調査と併せて、一方向の情報提供ではなく、事業者にとって興味を示す話題づくり、支援メニューの紹介などから、独自の支援スタイルを築くことが必要である。事例集を活用し事業者の発掘から伴走支援に導き、次の成功事例を作ることにある。補助事業に頼らずとも、成功事例を作る。高度な課題については、専門家等のつなぎ役としてフォローしていく。

### (3) 評価

自己評価【 A 】      30 年度評価会議【 A 】      29 年度評価会議【 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

展示会へ出展するのはハードルの高いものと考えている事業者に対して、どんな悩みを抱えているか相談を受け一つ一つ不安を払拭させ出展に興味を持たせることが必要とされ、の動向調査の結果を踏まえて、地域における特産品の認知度の向上を図るため、販路開拓するため、展示会・商談会への情報提供し積極的に出展するための支援を行う。

足寄町ふるさと納税制度のインターネットでの取扱い、クレジット決済等の開始によりますます利用が高まっており販路開拓の効果が高く特産品を出品するための支援を行う。

| 支援内容              | 30 年度<br>目標値 | 27 年度<br>実績値 | 28 年度<br>実績値 | 29 年度<br>実績値 | 30 年度<br>実績値 | 達成率<br>(実績/目標) |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 事前支援              | -            | -            | -            | -            | 5            | -              |
| 展示会・商談会出展<br>支援件数 | 5            | 3            | 3            | 8            | 9            | 180.00%        |
| SHIFT登録件数         | 20           | 17           | 7            | 1            | 2            | 10.00%         |
| ニッポンセレクト          | 5            | 0            | 1            | 1            | 0            | 0.00%          |

囲み枠は伴走型事業補助金活用(一部活用も含む)

### (2) 実施内容と効果および今後の課題

30 年度新たに取り組めたのは、事前記入シートを活用し、目的と成果を明確にすることができた。また伴走型補助金を活用した個別相談会を 2 回開催することができた。相談会にあたっては、事前にヒアリングシートを作成したものを、専門家に情報提供したことで、的を絞った支援ができた。伴走型補助金を活用した展示会出展支援し「バイヤーズマーケット(札幌)」、「国際オーガニック EXPO(横浜)」、「まるごと北海道フェア(東京池袋)」、「なまらいいっしょ北海道フェア(東京三軒茶屋)」、「北海道産品取引商談会(大阪)」計 9 件の出展支援、顧客ニーズの調査結果を事業計画策定に活用できた。

課題としては、事業者や、対象とする商談会等の選定には、費用対効果を考え、十分な準備が必要である。ここでは他支援機関からも情報収集することが求められている。マーケティングや商品力強化も十分検討し、成果を求めたい。

### (3) 評価

自己評価【 A 】      30 年度評価会議【 A 】      29 年度評価会議【 A 】

## 【地域経済の活性化に資する取り組み】

### 1. 地域経済活性化事業

#### (1) 目標及び実績

足寄町商工会を中心組織として各産業のコーディネーター役を担う、足寄町、NPO法人あしよる観光協会、足寄町農業協同組合、帯広信用金庫、農畜産物加工開発研究会、町内事業所、農畜産家と足寄町の有志が昨年平成 26 年に構成した「足寄町特産品再発見プロジェクトチーム」と連携体制を構築し、平成 23 年から 25 年の 3 年間特産品づくりと合わせて生産体制、販売体制を確立させてきたノウハウを活かし、新たに農畜産物の数々の品を足寄町のブランド化に向けて事業活動を展開し小規模事業者の活力を維持していく。

地域全体を元気にするため、地域経済の活性化推進にはとりわけ若者の力が必要である。足寄町にはまだまだ活力ある若者が多くいる。個々の組織では少数でも青年団体連絡協議会（JA 青年部・商工会青年部・町青年協議会）のように 100 名で構成されている組織はそう無い。創立 50 年を機に、イベントの協力体制が整ったところである。若者の知恵を絞り、力を合わせ地域・組織全体で町を盛り上げていく若手育成は今後の足寄町の地域活性化にとって魅力である。

| 支援内容      | 30 年度<br>目標値 | 27 年度<br>実績値 | 28 年度<br>実績値 | 29 年度<br>実績値 | 30 年度<br>実績値 | 達成率<br>(実績/目標) |
|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 地域経済活性化対策 | -            | 0            | 0            | 調査 2         | 2            | -              |
| 特産品の取り組み  | -            | 0            | 3            | 3            | 2            | -              |

囲み枠は伴走型事業補助金活用（一部活用も含む）

#### (2) 実施内容と効果および今後の課題

足寄町小規模企業振興基本条例を足掛かりとした足寄町小規模振興事業補助事業の検討の場として経営改善普及推進事業委員会を年 2 回開催し、小規模事業者への支援策を制度化することができた。その結果 13 件の申請と実施に向けた伴走型支援が確立できた。

商工会における IT 活用等情報発信の推進及び情報化に対する会員企業支援についての調査・研究を目的とし、情報化推進委員会を設置した。

飲食店の新たなメニュー開発、特産品（ラズベリースカッシュ）の改良に伴う支援を行った。

課題としては、個社支援の充実を図り、事業者の持続的発展、さらに地域の底上げを目指すものである。

#### (3) 評価

自己評価【 A 】      30 年度評価会議【 A 】      29 年度評価会議【 A 】

【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り組み】

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

| 支援内容                             | 30 年度<br>目標値 | 27 年度<br>実績値 | 28 年度<br>実績値 | 29 年度<br>実績値 | 30 年度<br>実績値 | 達成率<br>(実績/目標) |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 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 | -            | 2            | 4            | 4            | 5            | -              |
| 経営指導員等の資質向上等に関すること               |              |              |              |              |              |                |
| ・職種別の資質向上                        | 5            | 5            | 5            | 5            | 5            | 100.00%        |
| ・専門家派遣活用による資質向上(2.分析)            | 5            | 5            | 3            | 34           | 13           | 260.00%        |
| ・OJT による資質向上                     | -            | -            | -            | 0            | 0            | -              |
| 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        | 2            | 1            | 1            | 2            | 2            | 100.00%        |

囲み枠は伴走型事業補助金活用(一部活用も含む)

(2)実施内容と効果および今後の課題

研修会の情報交換会で、全国連から他地域の状況、取り組みなどの情報交換を図ることができた。総合支援センター、中小機構、日本政策金融公庫、北海道中小企業団体中央会と連携強化を図ることができた。

道商工会連合会の研修体系による研修会へ参加した。昨年度から若手職員の研修後の振り返りを行い、研修内容等を職員間で共有した。職員会議にて、事業内容等の共有及び、基幹システムの経営カルテを活用し情報の共有を図った。三町広域連携職員研修会にて、実店舗の診断、経営改善支援についてグループワークを通じて学ぶことができた。

伴走型補助金を通じて専門家を活用、その他専門家派遣事業を活用し計 13 回。同行した巡回支援ができ支援ノウハウを学び資質向上に役立てた。

事業評価会議を 10 月中間会議、2 月開催と予定通り開催できた。

- ・今後課題として、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営改善普及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ます。

(3)評価

自己評価【 A 】

30 年度評価会議【 A 】

29 年度評価会議【 A 】