

経営発達支援計画の概要

実施者名	根室商工会議所（法人番号） 2 4 6 0 4 0 5 0 0 0 4 3 根室市（地方公共団体コード） 0 1 2 2 3 8
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日 ～ 令和 1 3 年 3 月 3 1 日
目標	<p>① 新規創業・事業承継による小規模事業者の維持存続</p> <p>② 地域資源等を活用した新たな商品及びサービスの創出による収益力向上</p> <p>③ 市内経済循環の維持向上及び市内外への販路の開拓拡大</p>
事業内容	<p>3. 地域の経済動向調査に関すること (1) 市内雇用動向調査 (2) 市内経済動向調査</p> <p>4. 需要動向調査に関すること (1) 物産展消費者アンケート調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること (1) 経営状況分析セミナー開催及び経営指導員による個別相談</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること (1) 事業計画策定セミナーの開催及び事業計画策定支援 (2) 新規創業・事業承継における事業計画策定支援 (3) DX 導入セミナーの開催</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 事業計画策定後のフォローアップ支援</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (1) 物産展への出展支援 (2) DX 販路拡大セミナーによる EC サイト・SNS 活用支援</p>
連絡先	<p>根室商工会議所 〒087-0016 北海道根室市松ヶ枝町 2 丁目 7 番地 TEL:0153-24-2062 FAX:0153-24-2090 E-Mail : info@necci.or.jp</p> <p>根室市水産経済部商工労働観光課 〒087-8711 北海道根室市常盤町 2 丁目 27 番地 TEL:0153-23-6111 FAX : 0153-24-8692 E-Mail : suk_kankou@city.nemuro.hokkaido.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1 目標

1 - (1) 地域の現状及び課題

1 - (1) - ① 地域の現状

1 - (1) - ① - I 根室の地理及び概要

根室市は、わが国の最東端に位置し、北はオホーツク海、南は太平洋を臨み、面積 506.25km² (歯舞群島含む) の細長い半島状の地形を有し、東は納沙布岬の先に、海を隔てて、歯舞群島、色丹島、北東には国後島、択捉島などの北方領土が連なっている。

西には白鳥の湖として知られる風蓮湖を含む道立野付風蓮自然公園があり、中でも春国岱原生野鳥公園は、世界有数の野鳥、水鳥の飛来地として有名であるなど、自然豊かなまちである。

一方、納沙布岬付近には、暗礁があり、加えて濃霧がはなはだしく、魔の海として航海上の難所とされ納沙布岬灯台が設置されている。また、太平洋側は歯舞、モシリ、チトモシリ、友知、ユルリ、モユルリ島が点在し、マッカイヨウ岬、花咲岬、落石岬が南東に突き出し、それぞれ、根室港 (花咲港区)、歯舞漁港、落石漁港を形成し、船舶の停泊また漁船の避難港として重要な役割を占めると共に、冬期間も結氷せず、沿岸・沖合漁業の拠点として根室港 (根室港区) と表裏をなしている。

地形は、全体として台地状、あるいは丘陵性の地形を呈している。山岳および大きな河川はなく、概ね平坦な隆起海蝕地で、市の中心部は半島のほぼ中央に位置し、東西 100.83km、南北 54.87km の波状性台地であり、地形に高低差があり、街路は概ね緩やかな坂をなしている。

古くから北方漁業の基地として発展してきた水産都市で、「花咲かに」や水揚げ日本一を誇る「さんま」など、根室産の水産物は全国的にも有名であり、また、北方領土返還要求運動原点の地として北方領土問題の早期解決を目指し、全国の先頭に立って返還運動を展開している。



(出典：根室市下水道中期ビジョン、根室商工会議所 HP)

1 - (1) - ① - II 人口

根室市の人口は、1966年（昭和41年）の49,896人をピークに出生数の低下や転出者の増加などにより減少傾向が続き、2020年（令和2年）には、2万5千人を下回るなど、現在も年500～600人の規模で人口の減少が進んでいる。



(出典：根室市産業振興ビジョン)

年齢3区分人口では、年齢人口（65歳以上）が年々増加している一方で、生産年齢人口（15～64歳）と年少人口（0～14歳）が減少していることから、65歳以上の割合が高まり、2020年（令和2年）時点の高齢化率は35.1%となっている。

根室市の年齢3区分別人口の推移 (資料：国勢調査)

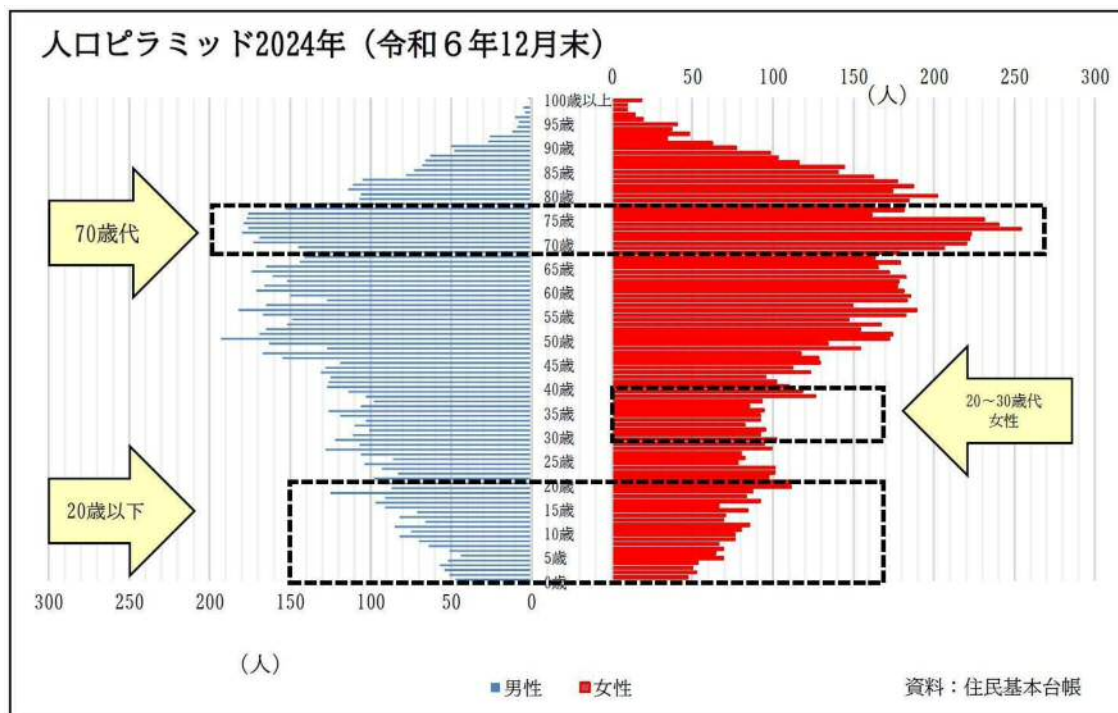
(単位：人)

項目	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
総数	45,817	42,880	40,675	36,912	34,934	33,150	31,202	29,196	26,917	24,636
年少人口 (0～14歳)	12,498	10,937	9,246	7,342	6,023	5,080	4,310	3,565	3,033	2,396
生産年齢人口 (15～64歳)	30,538	28,799	27,827	25,450	23,962	22,093	19,867	17,899	15,533	13,370
老年人口 (65歳)	2,722	3,144	3,602	4,120	4,949	5,977	7,025	7,732	8,285	8,648
年齢不詳	59	-	-	-	-	-	-	-	66	222



(出典：根室市産業振興ビジョン)

根室市の人口ピラミッドをしてみると、団塊世代（第1次ベビーブーム）を含む70歳代が多く、20歳以下が少ない状況となっており、第1次ベビーブームのピーク層が高齢世代となっていることから、今後は急速な人口の自然減少が予測される。



(出典：根室市産業振興ビジョン)

1 - (1) - ① - III 産業

根室市における青・壮年層の人口減少は、大学や専門学校等の高等教育機関への就学という側面もあるが、多くはこれら世代が望む働く場所の少ないことが大きく影響している。平成 26 年と令和 3 年の事業所件数を比べると、農林漁業以外のほぼ全ての業種が減少している。

これら業種毎の雇用環境の変化について考えると、建設業については、我が国の経済状況の低迷や公共事業の縮小といった国全体の経済・政策要因が大きく影響しているものと考えられる。

根室市の基幹産業である製造業（食料品製造業）については、海洋環境の変動による漁獲量の減少により原魚の確保に苦慮し事業を廃止にせざるを得ない状況に加え、水産加工など単純労働に対する就業意欲の低下が影響し従業員が不足しているものと考えられる。

卸売・小売業やサービス業については、基本的に地域の人口や都市機能・経済の面における中心機能の集積に依存することから、根室市の人口減少や都市としての中心機能の相対的な低下による支店・営業所等の撤退が大きく影響しているものと考えられる。

事業所数については、令和 3 年の調査で、卸・小売業や宿泊・飲食サービス業などの第 3 次産業が多く、この 2 業種で約 40%を占めている。これらについては、若い女性の就業が多い産業であり、この業種の減少が、若い世代の流出の一つの要因と考えられる。

根室市の小規模事業所数の推移

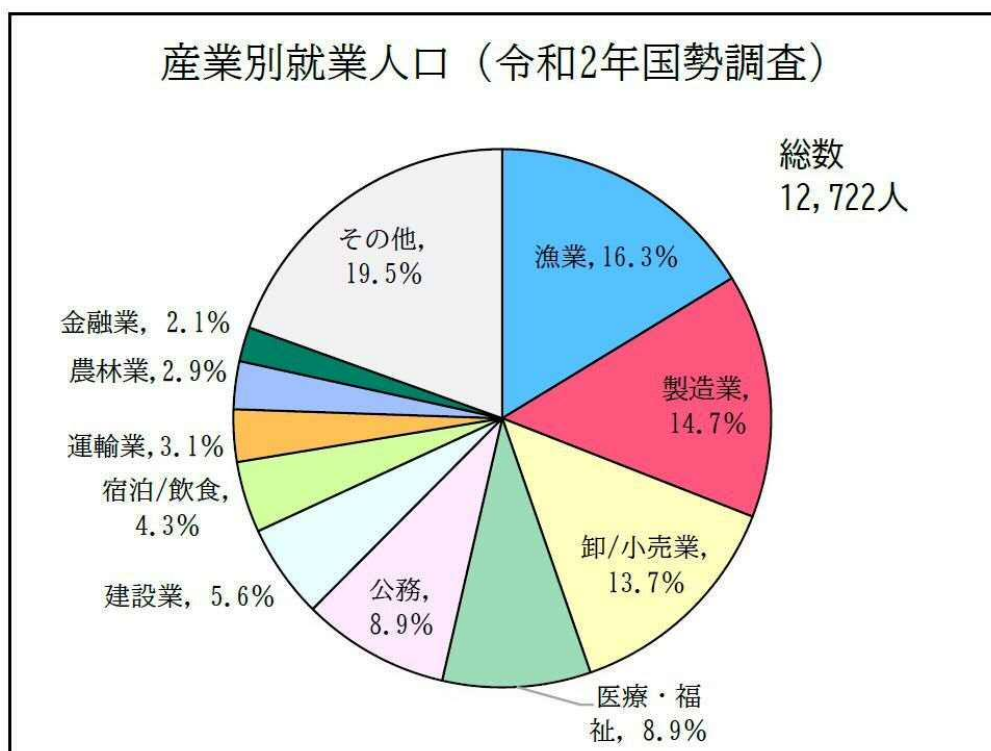
業種（大分類）	平成 26 年			令和 3 年			増減	
	事業所数	小規模事業所数	小規模割合	事業所数	小規模事業所数	小規模割合	小規模増減数	小規模増減率
農林漁業	52	49	94.2%	62	59	95.2%	10	20.4%
鉱業、採石業、砂利採取業	1	1	100.0%	-	-	0.0%	▲ 1	▲ 100.0%
建設業	115	108	93.9%	97	90	92.8%	▲ 18	▲ 16.7%
製造業	157	118	75.2%	145	110	75.9%	▲ 8	▲ 6.8%
電気・ガス・熱供給・水道業	4	3	75.0%	4	4	100.0%	1	33.3%
情報通信業	12	12	100.0%	10	8	80.0%	▲ 4	▲ 33.3%
運輸業、郵便業	39	31	79.5%	32	25	78.1%	▲ 6	▲ 19.4%
卸売業、小売業	373	248	66.5%	328	202	61.6%	▲ 46	▲ 18.5%
金融業、保険業	32	27	84.4%	29	26	89.7%	▲ 1	▲ 3.7%
不動産業、物品賃貸業	53	50	94.3%	53	48	90.6%	▲ 2	▲ 4.0%
学術研究、専門・技術サービス業	26	17	65.4%	26	17	65.4%	0	0.0%
宿泊業、飲食サービス業	266	211	79.3%	192	162	84.4%	▲ 49	▲ 23.2%
生活関連サービス業、娯楽業	164	151	92.1%	142	134	94.4%	▲ 17	▲ 11.3%
教育、学習支援業	27	18	66.7%	22	17	77.3%	▲ 1	▲ 5.6%
医療、福祉	68	12	17.6%	60	13	21.7%	1	8.3%
複合サービス業	22	13	59.1%	19	12	63.2%	▲ 1	▲ 7.7%
サービス業（他に分類されないもの）	105	37	35.2%	102	34	33.3%	▲ 3	▲ 8.1%
全業種	1,516	1,106	73.0%	1,323	961	72.6%	▲ 145	▲ 13.1%

（出典：平成 26 年経済センサス基礎調査・令和 3 年経済センサス活動調査）

根室市の産業構造を就業者数で見ると、令和2年の国勢調査では、漁業が全体の16.3%と最も多く、次いで、製造業14.7%、卸小売業13.7%となっており、概ねこの3業種で全体の約半数を占めている。

この3業種で半数を占める構造に関しては、以前からの傾向であるが、その内訳については、変化が見られており、20年前は卸小売業が最も就業者の多い産業であり、10年前は製造業となるなど、時代により変化している。

製造業については、就業者数の約83%を食料品製造業が占め、またその大半が水産食料品造業となっており、漁業と併せ、当市の就業者の約3割は水産関係に従事しており、当市の基幹産業となっている。



産業別就業人口推移（国勢調査）

（単位：人）

産業種	平成12年	平成22年	令和2年
漁業	3,275	2,578	2,072
製造業	3,109	2,770	1,866
卸小売業	3,377	2,166	1,746
全産業計	17,848	15,104	12,722
3業種割合	54.7%	49.8%	44.7%

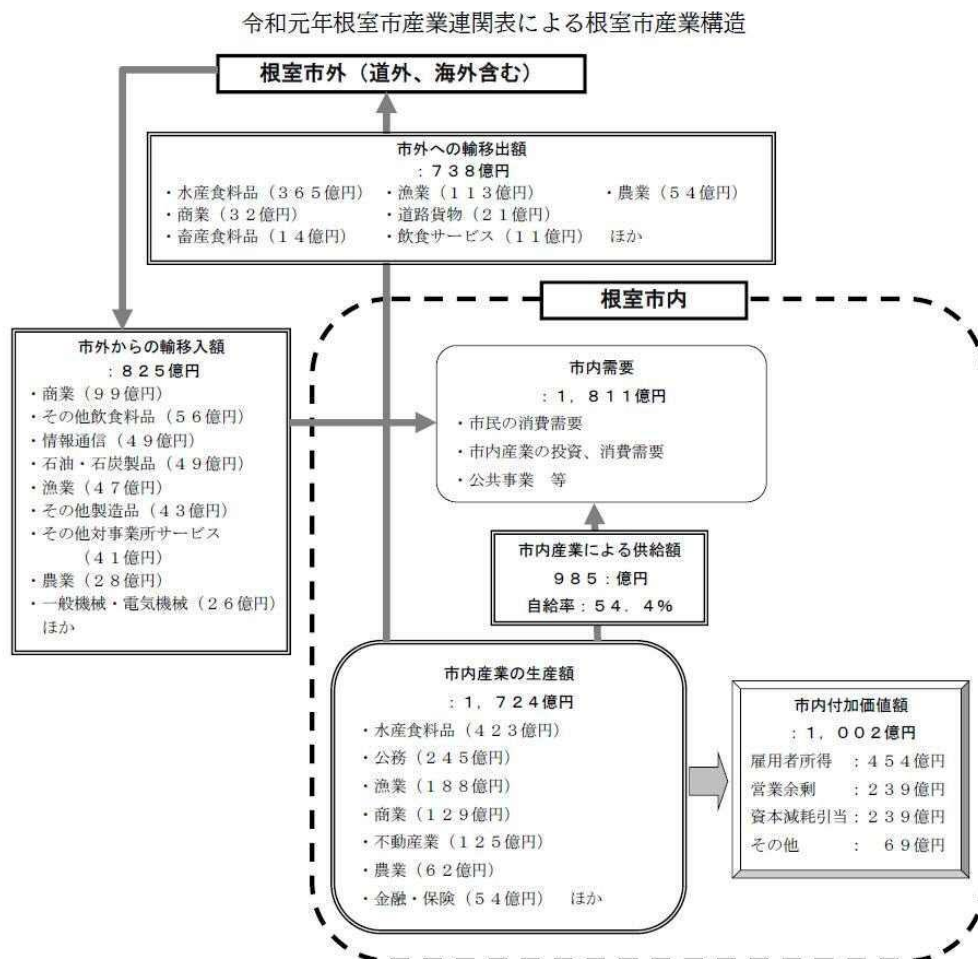
（出典：根室市産業振興ビジョン）

平成 28 年度経済センサスデータ、平成 27 年度北海道産業関連表、根室市統計書、財政関連資料等の各種統計資料及び市内事業所に対する平成 27 年と令和元年の売上や販売先等に関するアンケート調査、ヒアリング調査をもとに、作成した令和元年根室市産業関連表による根室市産業構造では、根室市内産業の総生産額は 1,724 億円となり、その総生産額から原材料の仕入れなどのコスト分を差し引いた付加価値額（いわゆる所得）は 1,002 億円となっている。

根室市内の総生産額の内訳は、近年、漁獲量の減少、水産加工品の出荷額の減少がみられてはいるものの、水産食料品が全体の 25%、漁業が 11%と、この 2 業種を合わせた水産業が全体の 36%を占めており、依然として根室市の基幹産業となっている。

水産業以外では公務が全体の 14%、商業が 8%、農業が 4%を占めている。根室市内で生産された商品・サービスのうち、985 億円は市内の企業や個人向けに供給されているが、738 億円は市外に供給されていて、その対価としての貨幣収入を市内にもたらしている。

一方、市内の市民・企業の商品・サービスに対する消費需要額は 1,811 億円あるが、そのうちの約 825 億円は市外からの調達となっている。



（出典：根室市産業振興ビジョン）

1 - (1) - ① - IV 観光

根室市の観光入込客数は、平成14年度をピークとして、減少傾向となっていたが、平成27年度は増加に転じ、令和元年度には約40万人を超えた。

しかし、令和2年度より新型コロナによる行動制限が影響し大幅な減少に転じた。現在に至るまでその影響が残り、令和6年度の入込客数は約30万人となった。

観光入込客数のうち道内客と道外客の構成では、道内客が道外客を上回っている。また、観光入込客数の7割強が日帰客となっている。

根室市観光入込客数

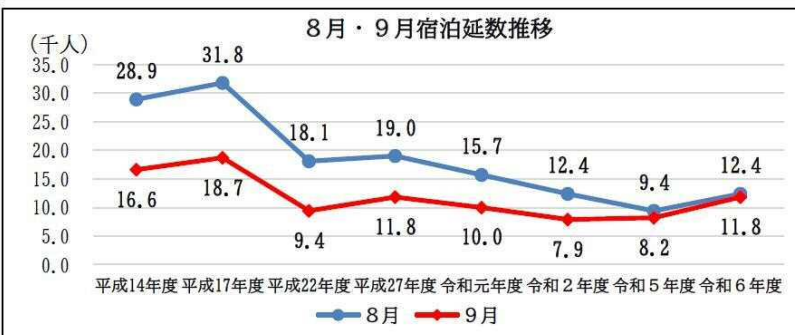
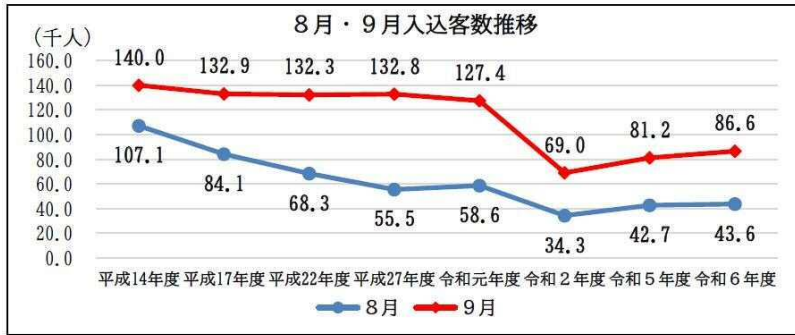
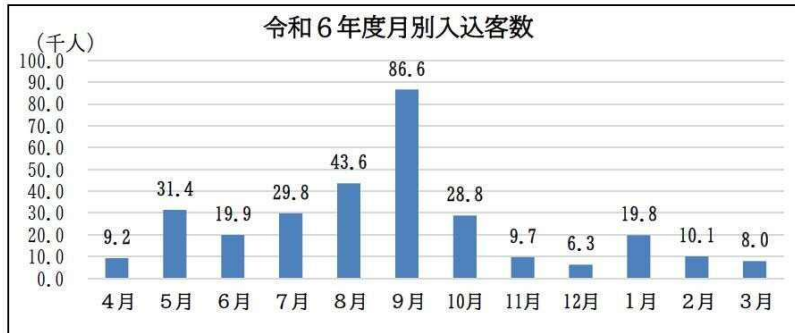
(単位：千人)

種別	平成14年度	平成17年度	平成22年度	平成27年度	令和元年度	令和2年度	令和5年度	令和6年度
道内客	237.8	194.2	176.7	205.5	234.8	150.9	169.6	153.1
道外客	305.6	275.1	215.8	188.1	165.7	60.2	126.2	150.1
うち日帰客	453.2	383.2	327.8	323.1	325.6	156.3	224.5	230.4
うち宿泊客	90.2	86.1	64.7	70.5	74.9	54.8	71.3	72.8
入込総数	543.4	469.3	392.5	393.6	400.5	211.1	295.8	303.2
宿泊客延数	113.0	102.2	76.1	87.6	103.9	83.0	107.7	107.0



(出典：根室市産業振興ビジョン)

月別入込客数の動向を見ると 7～10 月の夏場から秋にかけて入込数が多く、この時期に行われる「根室かに祭り」、「根室さんま祭り」などのイベントの効果が表れているとともに、宿泊もこの時期に集中している傾向が伺える。



(出典：根室市産業振興ビジョン)

1 - (1) - ② 課題

1 - (1) - ② - I 雇用環境

根室市の雇用環境を考えると、従来は、根室市の労働力の受け皿となっていた水産加工労働に対する求職ニーズが低下しており、食料品製造業が慢性的な労働力不足となっている。

日本有数の基幹産業を有しているにも関わらず、その求人に対しての求職者は少なく、さらには、人口減少や都市としての中心機能の相対的な低下に伴う支店・営業所の撤退により、青・壮年層が望む第3次産業分野の雇用の場が縮小することで、これら年代の人口流出が進むといった雇用のミスマッチ、あるいは青・壮年層の求職分野の質的变化に対応できていないという問題がある。

根室市の雇用創出、特に青・壮年層の雇用の創出は、これら世代が生きがいを持って働ける場でないといけないものであり、その労働の中に商業あるいはサービスといった第3次産業的な要素を持つもの、あるいは青・壮年層が将来に対して希望を持てるような雇用の場を作っていくことが必要とされ、根室市の強みを生かした地場産業の育成が第一に挙げられる。

具体的には基幹である水産業の継続的発展を中核に、その周辺のブランド商品等の開発によって関連する製造業や商業、食プラス自然・文化を基盤とする観光等サービス業の育成、さらにはこれらに付随する対事業所サービス等の集積を促し、市内産業の重層化を図ることが必要なものと考えられる。

また、根室市企業立地促進条例を制定し、漁業や農業、水産加工業等の流通を支える物流施設や市内に不足している宿泊施設を対象とした企業が進出しやすい環境整備を図り、企業誘致を進めることで、青・壮年層の新たな雇用の機会の創出を図ることも必要となる。

1 - (1) - ② - II 漁業の課題

根室市の経済は、漁業と水産加工業などで成り立つ水産業を基幹産業としており、安定的な漁業生産を維持することは当市経済を支えるうえで極めて重要である。

特に、漁業生産はこれらを加工原料とする水産加工業にとっても必要不可欠なものであり、安定的かつ持続的な加工原料の確保が求められている。

このため、さんま棒受網漁業をはじめ主力漁業による安定的な水揚げを確保するためには、外来漁船による水揚げが果たす役割は非常に大きくなっていることから、外来漁船の誘致へ向けた活動はこれまで以上に必要となってきた。

一方で、根室市の漁業は、北方領土問題に起因しロシアに不法占拠されている北方水域での漁業に大きく依存しており、今後もロシアとの長期的かつ安定的な漁業関係の構築により、対口漁業における既得権益を確保することが必要となることから、国に対し強力な漁業外交の推進を求めていく必要がある。

また、平成28年1月にロシアで成立した、「ロシア水域におけるサケ・マス流し網漁業禁止法」の成立を受け、流し網に代わる代替漁法・代替漁業の確立に向け模索してきたが、採算性など課題が山積しており実現に至っていないことから、研究・改良を加え早急にこれらの代替漁法・代替漁業の実現し、安定的な生産体制を構築することが求められている。

将来に向け安定的かつ持続可能な漁業の実現には、沿岸資源の持続的な利用に向けた操業規制や漁獲ルールを整備、資源水準に見合った適切な資源管理を推進するとともに、人工種苗放流事業の充実を図り、海域の特性を活かした更なる栽培漁業の取組が必要となっている。

1 - (1) - ② - III 製造業の課題

水産加工業の統計で見ると、加工品出荷額の約4割は冷凍・塩蔵品で占められており、これらの水産加工製品が主力と捉えることができる。

食料品製造業の出荷額では、平成26年に600億円を超えたものの、加工原材料の確保が困難などの理由から、出荷額は平成29年以降減少している。

平成26年までは原材料費は出荷額の増減に関係なく増加傾向であったが、平成29年以降は付加価値率の向上から、製品出荷額への転嫁が進んでいる。

根室市の経済を安定的に発展させるためには、この基幹業種の生産・販売を継続させることが第一義的に重要であり、その上でより付加価値の高いブランド商品を開発し売り上げの増加を図ることが求められる。

水産加工品のブランド化に関しては既に企業個々で取り組まれているが、それを底支えするためには地域一丸となった支援・取組が求められる。

また、水産加工品の安定的生産を図る上では、加工原魚の安定的確保対策、さらには生産能力の向上や効率化に資する生産設備の充実強化、市場拡大・販路開拓にも取り組むことが求められている。

雇用面では水産加工業が慢性的な加工労働力不足にあり、各企業はその確保に苦慮しているが、加工作業部分については当面、作業の効率化や外国人労働力の確保に頼らざるを得ないものと考えられる。

一方で、市民労働力とりわけ青・壮年層の労働力確保に向けて、生産した物の販売や商品企画への参画等、労働者が蓄えた経験を活かせるような雇用環境の整備を進める必要がある。

1 - (1) - ② - IV 商業の課題

根室市の商業における雇用環境では販売額、事業所、従業員の減少、特に漁業生産の縮小や支店・営業所の撤退等による卸売業の縮小が大きく影響している。

小売業については管内の中標津町にある大手スーパーに市内購買力の一部を吸引されているほか、釧路への流出が大きくなっている。

令和6年に実施した市民意識調査では、約3割の市民が買い物の利便性に対して不満をもっていると回答しており、近郊商業都市への購買力の流出も市内商業衰退の要因となっている。

今後、卸売業を強化するためには取扱商品の販売拡大、具体的には市内で生産される商品販売の拡大や、市内企業等が必要とする商品の取り扱いの拡大が必要であり、そのためには根室市ブランド商品の育成や食を中心とした観光の振興等による関連商品の販売拡大や市内企業の地元企業からの調達率の向上を図ることが求められる。

小売業に関しては人口の集積度に依存する部分も大きいですが、卸売と同様、根室市ブランド商品の育成や食を中心とした観光振興等による販売の拡大を図るとともに、できるだけ地元での密着度を上げる、住民サービスを加味した形での販売の安定・拡大を図ることが求められる。

特に商店街では、空き店舗が増え、中心市街地としての賑わいが喪失しているため、今後は地元密着度を高めていくとともに、消費者ニーズに対応した展開と将来に向けた後継者対策が必要とされる。

1 - (1) - ② - V 観光の課題

根室市には、北方領土を臨む納沙布岬、野鳥の宝庫である春国岱や風蓮湖をはじめとした貴重な自然、国指定史跡である西月ヶ岡遺跡や日本 100 名城に認定された根室半島チャシ跡群等の文化遺産に加え、さんま、花咲ガニ、昆布等の新鮮な水産物といった豊かな地域資源がある。

根室市は、観光入込客数に比較し、宿泊客が少ない典型的な通過型観光地となっており、観光客の動態も夏季集中型となっていることから、各種の観光資源を活用し、滞在時間や滞在日数の延長を図り、通過型観光から滞在型観光への転換を進めるとともに、令和 4 年度より、観光客の誘客を促進するため、国内外に向けた情報発信に取り組み、「DEEPHOKKAIDO NEMURO」をコンセプトにプロモーション動画の製作や観光公式 WEB を整備し、情報発信基盤を強化したほか、外国人観光客誘致を目指した取組として、市内のインバウンド受入環境整備事業者に対する補助事業を実施するなど、訪日外国人の受入環境整備にも取り組んでいる。

また、農林漁業、自然、食、歴史・文化等の魅力的な体験プログラムに加え、地域の人々とのふれあいを重視した体験型教育旅行の受入が年々盛んになってきている。根室市も国の北方領土関連施策と一体となった教育旅行誘致等の取組を展開しているが、ホテル・旅館を始めとする宿泊施設に限りがあることから、受入体制の整備を早急に進めることが必要である。

食の満足度の向上は、観光に対する総合満足度の向上、即ち新たな誘客やリピーター確保へとつながるものであり、市を代表するイベントである「根室かに祭り」、「根室さんま祭り」は、観光客の入込数に貢献しているとともに、ふるさと自慢の味覚を全国に PR することに加え、根室水産物のブランド価値のさらなる向上に寄与することを目的にイベントを開催している。

また、観光客への食の満足度を高めるためには、宿泊事業者や飲食店、食品製造事業者などが連携し、調理や加工の技術力向上を図るとともに、農業や漁業などの一次産業と連携し、相互に理解を深めながら、食の安全、安心はもとより、新鮮で良質な食材を提供することが必要である。

1 - (2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

1 - (2) - ① 10 年程度の期間を見据えて

根室市の人口は今後 10 年で約 18,000 人（減少率約 20%）、生産年齢人口も約 9,200 人（減少率約 24%）と見込まれていて、基幹産業である水産業においても資源の減少や変化、物価高騰や人手不足等の問題があり、高齢化と若年層減少による労働力不足から事業所の廃業や事業規模縮小、出先事業所の撤退等による地域経済の減退が避けられない。

また、基幹産業の縮小が続くほど、関連産業である商業やサービス業に与える影響も大きくなり、その結果宿泊・交通を含めた観光まで連動して産業全体の停滞へと繋がってしまう。

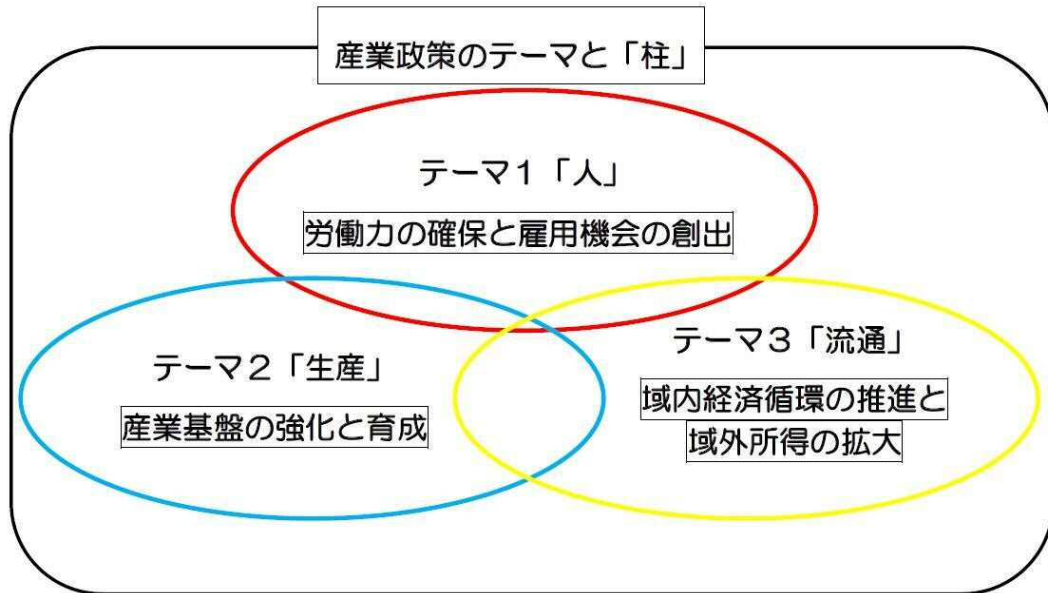
根室市は水産物の知名度が高く、ふるさと納税制度においては根室市がいち早く取組を進めたこともあり、自治体別順位が例年全国上位となっており、水産加工業を始めとする出品事業所にとって大きな収益源となっている。その反面、市民や事業所の消費については地理的条件や流通の影響により、市内で賄えない部分が市外へ相当量消費流出している。

以上を踏まえ、今後 10 年程度の期間を見据えた、市内全事業所の 7 割を占める小規模事業者に対する長期的な振興の在り方として、以下の項目に対する支援を想定する。

1. 新規創業・事業承継による小規模事業者の維持存続
2. 地域資源等を活用した新たな商品及びサービスの創出による収益力向上
3. 市内経済循環の維持向上及び市内外への販路の開拓拡大

1 - (2) - ② 根室市産業振興ビジョンとの連動性・整合性

第10期根室市総合計画と連携し策定された根室市産業振興ビジョンでは、以下の3点がテーマとして定められており、小規模事業者に対する支援として連動性・整合性を図れる項目を抜粋する。



(出典：根室市産業振興ビジョン)

1. 「人」 労働力の確保と雇用機会の創出
 - ・後継者対策
(UI ターン者を含む創業・事業承継、担い手対策の強化・人材確保・育成)
 - ・創業支援と企業誘致
(創業支援)
2. 「生産」 産業基盤の強化と育成
 - ・基幹産業の継続的発展
(水産業、水産加工業、農業)
 - ・地域資源を活用した高付加価値商品の開発
(事業拡大、専門家支援、ブランド化)
3. 「流通」 域内経済循環の推進と域外所得の拡大
 - ・域内産業の強化
(中小企業)
 - ・市内自給率の向上
(域内循環の推進)
 - ・域外産業の強化
(漁業、水産加工、農業、観光)
 - ・戦略的販路拡大と流通ルートの確立
(新商品の開発、商談会)

1 - (2) - ③ 商工会議所としての役割

根室商工会議所は設立以来、市内商工業者からの経営・金融・経理・税務・労務等に関する相談に対し、指導や助言、各種制度や行政・金融・専門機関の紹介や斡旋を行ってきた。

自然、経済、国内外の大きな環境変化がある中、近年では、気候や海洋環境の変化、新型コロナウイルス感染症の影響による経済環境の変化、近隣国の情勢による取引環境の変化等により、従前と比べ相談件数が増加傾向にあり、創業を含めた非会員事業所からの相談も増えており、漁業、農業といった各協同組合の加入事業者からも相談がある状況となっている。

その中でも小規模事業者は従業者規模が小さいため事務担当者を持たず、代表者が全ての業務を行うケースが多いため時間的余裕が無いままとなり、相談が難しいケースも多い。また地理・人口規模の都合上、各種専門機関の出先窓口がないことも、相談する上での課題となっている。

小規模事業者に対する商工会議所としての役割としては、上記相談に対する支援対応を従前通り行った上で、これまで相談を行えなかった事業者が「気軽に相談できる窓口がある」ということの認知度を上げる必要があり、気軽に問合せや相談ができる環境づくりに努め、経営改善普及事業や経営発達支援事業へ繋げ、長期的な振興を目指す。

なお、現在経営指導員を含めた職員全体に相談対応の経験や知識の不足要素が多く、日々の業務や研修で得られた情報も担当者だけに収まり偏りがある等、相談及び支援体制に少なくない問題があるため、情報共有や資質の向上等の課題解決が急務であり、また、支援にあたり各種制度を扱う行政・金融・専門機関との連携についても従前以上に緊密にする必要がある。

1－(3) 経営発達支援計画の目標

根室市の地域の現状と課題、根室市産業振興ビジョンとの連動性・整合性を踏まえ、根室商工会議所では次の3つの項目を経営発達支援事業の目標とする。

1－(3)－① 新規創業・事業承継による小規模事業者の維持存続

【支援計画の認定期間（5年間）目標】

KGI：新規創業開始・事業承継完了件数 15件

KPI：新規創業・事業承継支援件数 5件/年

【設定した理由】

新規創業・事業承継に対し、事業計画の策定を支援することで新規創業者の増加や後継者不在による廃業の減少を図り、小規模事業者数の減少を緩和し雇用の維持を目指すため、KPIに新規創業・事業承継支援件数を設定。

1－(3)－② 地域資源等を活用した新たな商品及びサービスの創出による収益力向上

【支援計画の認定期間（5年間）目標】

KGI：事業計画策定後の売上増加事業者数 40件

KPI：経営状況の分析件数 30件/年

事業計画策定件数 15件/年

【設定した理由】

経営分析による現状把握、地域経済動向や需要動向の調査を行い、省力化や効率化の為DXの導入を支援し、事業計画策定の支援を行うことにより、本質的な課題に事業者自らが気づき、十分に理解した上で事業計画策定を行い、自走化に結びつけられるよう小規模事業者の持続的発展を支援することで、地域資源等を活用した新たな商品及びサービスの創出による収益力の向上を目指すため、KPIに分析件数、策定件数を設定。

1－(3)－③ 市内経済循環の維持向上及び市内外への販路の開拓拡大

【支援計画の認定期間（5年間）目標】

KGI：物産展出展及びDX導入による売上増加事業者数 25件

KPI：物産展出展支援件数 10件/年

販路拡大DX導入事業者数 2件/年

【設定した理由】

人口減少や購買力の市外流出に伴う市内経済循環の低減や市外からの購買力の向上に対し、根室市のふるさと納税の利用状況を鑑みてもDXを活用した情報発信や販路拡大が効果的であり、また物産展への出展支援をすることで、小規模事業者の市内外への販路の開拓拡大支援を目指すため、KPIに物産展出展支援件数、DX導入事業者数を設定。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2 経営発達支援計画の実施機関、目標の達成方針

2- (1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和8年4月1日 ~ 令和13年3月31日)

2- (2) 目標達成に向けた方針

2- (2) -① **新規創業・事業承継による小規模事業者の維持存続**

【達成方針】

事業計画策定セミナーを年1回開催し、相談需要掘り起こしを図り、年5件の新規創業・事業承継支援を目標に設定し、小規模事業者の新規創業開始や事業承継完了件数の増加を目指す。

【設定した理由】

新規創業・事業承継いずれについても事業者が初めて行うケースが多数のため、「北海道よろず支援拠点」「北海道事業承継・引継ぎ支援センター」等の支援機関や金融機関、行政とも連携し、物件の取得や資産譲渡、必要資金の調達、人材確保等について、現状の分析や課題の確認を経て事業計画策定へ繋げられるよう支援し、補助金等各種制度活用を含め小規模事業者を後押しするため。

2- (2) -② **地域資源等を活用した新たな商品及びサービスの創出による収益力向上**

【達成方針】

より多くの小規模事業者の収益力向上を図るため、DX導入セミナーにより省力化・効率化を図ると共に、事業計画策定セミナーを開催し相談需要を掘り起こし、年平均30件の経営状況分析を目標とし、そのうち15件を事業計画策定まで繋げられるよう設定する。

【設定した理由】

収益力向上には計画的な事業の実施が必要となるため、経済動向調査・需要動向調査の分析結果を資料とし、また、「北海道中小企業総合支援センター」「北海道よろず支援拠点」等の支援機関や金融機関、行政とも連携し、相談者の現状分析や課題確認を経て、本質的な課題に事業者自らが気付き、納得した上での事業計画策定を行いより多くの小規模事業者が自走化できるよう支援するため。

2- (2) -③ **市内経済循環の維持向上及び市内外への販路の開拓拡大**

【達成方針】

DX販路拡大セミナーを開催し、SNSによる情報発信やECサイト等の活用を目的とした小規模事業者の販路拡大のため、年2件の導入を目指す。

また、札幌市と東京都で開催されている物産展に経営指導員等を派遣し、年10件を目標に出展事業者へ出展現地支援を行いながら、消費者へ需要動向調査を行う。

【設定した理由】

根室市のふるさと納税が毎年全国上位であるところからも、販路拡大の手法としてSNSやECサイト等オンラインシステムを活用できるようDX販路拡大セミナーを開催し、その後導入を図る小規模事業者を支援するため。

また、根室市と連携を図り、物産展へ経営指導員等を派遣し現地で出展者へ販売支援を行うと共に需要動向調査を行うことで出展者と都市圏の消費者の声を聞き、調査結果を出展者へフィードバックすることで需要動向を捉えた「売れる」商品づくりを支援し、売上増加へ繋げるため。

I 経営発達支援事業の内容

3 地域の経済動向調査に関すること

3- (1) 現状と課題

【現状】

当初では事業所を対象とした調査については日本商工会議所で行っている「商工会議所L O B O（早期景気観測）調査」（全国集計の結果が毎月公表）と、根室市及び根室市雇用対策協議会と共同で行っている「根室市雇用・給与実態調査」（年1回調査報告書を冊子として調査対象事業所や市内関係機関へ配付）のみとなっており、地域の経済動向に関する調査は行っておらず、金融機関により公表されている景気動向調査等を基礎資料として活用している。

【課題】

当所にて経営発達支援計画を行う上で必要とされる定期的な経済動向調査を行っていない為、地域内の経済動向を把握できず、小規模事業者等への情報発信ができていないため、定期的に地域の景況や産業について調査・分析を行い、その業種毎の動向や地域の現状を情報として提供し、内容に応じた事業計画の策定をするための資料として活用したい。

3- (2) 目標

内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
市内雇用動向調査の実施・公表	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
市内経済動向調査の実施・公表	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

3- (3) 事業内容

3- (3) - ① 市内雇用動向調査

根室市及び根室市雇用対策協議会と根室商工会議所が共同で毎年実施し、当所が調査・集計を行い、分析結果を報告書としてまとめている「雇用・給与実態調査」を活用し、市内の雇用の動向を調査・分析し、その結果は年1回公表の他、事業計画策定及び創業計画策定時に活用することで、人材確保や雇用維持の面で実用性の高い支援を行う。

調査対象：当所会員事業所・外郭団体会員事業所・帝国データバンク企業情報より抽出（約370件）

調査手法：調査票を郵送し、返信用封筒にて回収（回収率30%見込）

調査項目：雇用状況（従業員構成・求人・採用等）、賃金（初任給・特別給与・手当等）、労働時間・休日・休暇、福利厚生、定年・退職金制度等

3 - (3) - ② 市内経済動向調査

市内雇用動向調査の作業ノウハウを活用し、会員事業所の業況、課題、取組等について調査し集計。結果は年1回公表の他、相談時の分析資料として活用。

調査対象：根室商工会議所会員事業所（約450件）を対象（回収率25%見込）

調査手法：郵送にて実施。郵送、窓口、巡回等にて回収の他、QRコードによるオンライン返信の併用も検討

調査項目：業況、売上、採算、仕入単価、販売単価、人手、資金繰りについて3段階の選択式調査
また、従業員規模、売上規模、商圏、BCP策定、事業承継対策等についても選択式調査
項目については調査時点の情勢により追加を検討

3 - (4) 調査結果の活用

調査結果は年1回HPに掲載し広く周知するとともに、事業計画作成支援の際の参考資料として活用する。

4 需要動向調査に関すること

4－（１）現状と課題

【現状】

当初ではこれまで需要動向に関する調査は行ってこなかった。

【課題】

需要動向の調査をしていないことから、的確な需要を捉えられておらず、小規模事業者の新たな商品開発及び改良・サービス向上、販路拡大に活かせる支援ができていない。

4－（２）目標

内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
物産展消費者アンケート調査	－	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

4－（３）事業内容

4－（３）－① 物産展消費者アンケート調査

根室市とねむろ水産物普及推進協議会（愛称：まるごと根室）が主催として実施されている物産展のうち、

① 北海道庁赤れんが庁舎前庭「まるごと根室直送市」（札幌市）

② 新宿駅西口広場イベントコーナー「北海道根室まるごとフェア」（東京都）

において出展事業者（10～15 者程）の消費者アンケートを行い、商品購入者の傾向を調査する。

調査手法：物産展に経営指導員等を派遣し、商品購入者（1 店あたり最大 100 名を目標）にアンケート用紙入りの返信用封筒を配付し、後日返送にて回収の他、QR コードによるオンライン返信の併用も検討

調査項目：居住地、出身地、年齢、性別、家族構成、品名、購入動機、商品評価等を選択式で調査
調査時の情勢や出展事業者の要望等に応じ項目の追加を検討

4－（４）調査結果の活用

出展事業者へ結果をフィードバックし、販路拡大等に関する今後の参考資料としてもらう。また、ビッグデータとして小規模事業者の事業計画策定の資料として活用する。

5 経営状況の分析に関すること

5- (1) 現状と課題

【現状】

これまでは小規模事業者経営改善資金の推薦時や持続化補助金等の事業計画策定支援時に提出された資料を基に市場動向の情報収集や支援を行う事業者の強みや弱みについて簡易的な分析を行っていたが、その他の非財務分析や財務分析など踏み込んだ分析はできていなかった。

【課題】

当所でこれまで詳細な経営分析を行ってこなかったことで、小規模事業者に経営状況を把握してもらうことが出来なかった。

また、当所の課題として、経営指導員を含めた職員全体に踏み込んだ分析を行うための知識や経験が不足している上、分析結果をデータベース化、共有する環境が整っていない。

5- (2) 目標

内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
経営状況分析セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営状況の分析件数	3 件	20 件	25 件	30 件	35 件	40 件

5- (3) 事業内容

5- (3) -① 経営状況分析セミナー開催及び経営指導員による個別相談

経営状況分析セミナーを開催し、経営改善や持続的発展を視野に持つ小規模事業者にその必要性や分析手法について触れられる機会を提供し、また当所にて経営状況分析を行なっていることを広く周知することで経営状況分析の相談需要を掘り起こす。

支援対象：経営改善や持続的発展を視野に持つ小規模事業者や融資、補助金、税務等各種相談者

募集方法：当所会員事業所・外郭団体会員事業所への DM、当所 HP、地元新聞周知

講師：中小企業診断士

内容：経営状況分析の必要性、目的、効果、活用法、具体的な手法解説等

参加者数：20 名

支援内容：セミナー受講者及び各種相談者のうち、事業計画策定を視野に持つ事業者へ経営状況の分析を行ない、経営指導員の知識、経験だけでは分析しきれない部分は「北海道よろず支援拠点」の活用等、専門家にも意見を伺いながら事業計画策定向けて支援

分析項目：財務分析 ～ 収益性、財務健全性、資金繰り状況等

非財務分析 ～ 強み弱み（内部環境）機会脅威（外部環境）

分析手法：財務分析 ～ ローカルベンチマークを活用

非財務分析 ～ SWOT 分析シートを活用

5- (4) 調査結果の活用

分析結果を相談者へフィードバックすることで現状把握、問題認識、目標設定をするための資料とし、本質的な課題に事業者自らが気付き、十分に理解した上で事業計画策定を行い、自走化に結びつけられるよう支援をする。

また分析作業とその結果を当所職員で共有し、相談対応体制の強化を目指す。

6 事業計画策定支援に関すること

6－（１）現状と課題

【現状】

当所の現状としては、小規模事業者持続化補助金申請に係る事業支援計画書（様式４号）の作成や融資斡旋の際に、事業者が作成した事業計画書の確認を行うのみであり、経済動向、需要動向、経営分析の結果に基づいた事業計画策定支援は行っていない。

【課題】

小規模事業者の新規創業、持続的発展、事業承継問題等いずれについても短期または容易に計画できるものではなく、また小規模事業者にとっては日々の業務により時間的問題もあることから、補助金や融資など各種制度の活用のため必要となった結果策定済みとなった事業者以外、ほとんどが手をかけられない状況にあると思われる。

また、当所の課題として、経営指導員を含めた職員に詳細な経営分析に基づいた事業計画を策定するための知識と経験が不足している。

6－（２）支援に対する考え方

国や自治体、金融機関や支援機関が持つ各種制度の活用には事業計画の策定は不可欠となるが、実際に制度活用を目指す事業所が必要に迫られて事業計画を策定しているケースが主であり、それ以外の既存事業者については事業計画策定の意義や重要性が十分に浸透していない。

そのため、経営分析をすることで現状や課題の確認、また解決のための目標を決め、事業計画を策定することで各種制度の活用が選択肢とできるよう、「北海道中小企業総合支援センター」の専門家派遣制度等を活用しながら支援をする。

また、経営環境も変化し、経理会計や販促、省力化や人手不足対策など様々な場面でDXの導入が欠かせない状況となっているが、既存の、特に長く営業している小規模事業者ほど対応が遅れている状況でもあるため、DX導入・運用によってどのような効果があるか広く周知し、DX導入を支援する必要がある。

事業計画の策定には、経営状況の分析が前提であることから「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った、または新規創業の小規模事業者を主な対象とする。

6－（３）目標

内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
事業計画策定セミナー	－	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
DX 導入セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定事業者数	1 件	10 件	13 件	15 件	17 件	20 件

6－(4) 事業内容

6－(4)－① **事業計画策定セミナーの開催及び事業計画策定支援**

小規模事業者には事業計画策定の重要性を理解してもらい、創業・事業承継・新事業展開に向けた持続的な経営支援を図るため、事業計画策定セミナーを開催。

また事業計画策定支援においては経営指導員の他、「北海道中小企業総合支援センター」や「北海道事業承継・引継ぎ支援センター」「北海道よろず支援拠点」等の専門家派遣制度や相談等を活用し、個別相談に対応する。

支援対象：経営分析を経て、今後の方向性を明確化したい小規模事業者、補助金を活用して設備導入やDX導入を目指す小規模事業者等

募集方法：当所会員事業所・外郭団体会員事業所へのDM、当所HP、地元新聞周知

講師：中小企業診断士

内容：事業計画策定の意義・必要性、将来ビジョンの設定、事業戦略の立て方等

参加者数：20名

支援手法：事業計画策定支援については、経営指導員等による支援の他、必要に応じて専門家派遣などの制度を活用しながら事業計画の策定に繋げていく。

6－(4)－② **新規創業・事業承継における事業計画策定支援**

創業希望者や事業承継希望者に対し、事業構想の具体化と事業計画策定を支援し地域内での持続可能な事業継続を促進する。

支援対象：市内で創業や経営分析を経て事業承継を視野に持つ事業者

支援方法：窓口及び巡回訪問により、経営指導員や「北海道中小企業総合支援センター」「北海道よろず支援拠点」「北海道事業承継・引継ぎ支援センター」等専門家による個別支援を行い、創業・事業承継計画の作成支援や金融機関等との連携を行う

6－(4)－③ **DX導入セミナーの開催**

DXに関する基礎知識や導入効果の周知、また、実際にDXに向けたITツールの導入等の取組を推進していくために、セミナーの開催及び専門家派遣制度等を活用し個別相談に対応する。

支援対象：労働生産性向上と競争力強化を図ろうとする小規模事業者・創業予定者等

募集方法：当所会員事業所・外郭団体会員事業所へのDM、当所HP、地元新聞周知

講師：ITコーディネーター等

内容：DXの概要、EC化、IoT化、SNS等の活用による情報発信等

参加者数：20人

支援方法：セミナー等の定型的な内容では対応できないDX関係の相談要望に対しては、経営指導員等による相談対応を随時行い、必要に応じて専門家派遣制度を活用し個別に支援する。

7 事業計画策定後の実施支援に関すること

7- (1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者持続化補助金申請の採択者に対して行っているが、補助事業の進捗確認にとどまっており、事業計画全体の確認には至っていない。

【課題】

事業計画を確実に遂行していくためには、事業計画終了まで進捗状況を定期的に確認することが必須である。事業計画の遂行を支援するため、経営指導員等が定期的に巡回訪問を行う仕組みを構築する必要がある。

7- (2) 支援に対する考え方

事業計画の策定を完了した小規模事業者を対象とするが、その後各種支援制度を活用しない場合は策定がゴールとなってしまう、実際には実施されていない事例が想定されるため、進捗状況の確認を巡回にて行う。

確認の結果、進捗が思わしくない場合は事業者に聞き取りを行い、内容に応じ対応を考え、引き続き定期的に進捗確認を行うが、事業者の業務に差し支えないよう頻度には留意する。

計画に沿って支援制度活用など順調に推移している場合には、進捗確認の頻度を下げていく。

また、策定完了の際に、策定後の問題発生時は事業者からまず電話連絡をもらうなどとし、いつでも相談ができる、という認識を持ってもらう。

7- (3) 目標

内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
フォローアップ対象事業者数	1 件	10 件	13 件	15 件	17 件	20 件
フォローアップ頻度 (延回数)	1 回	20 回	26 回	30 回	34 回	40 回
売上増加事業者数	—	6 件	7 件	8 件	9 件	10 件

7- (4) 事業内容

7- (4) -① フォローアップ頻度

事業計画策定後、1 か月経過を目安として初回の進捗確認を行う。各種支援制度の活用を計画に盛り込んでいた場合はその進捗を、盛り込んでいない場合は計画内容を基に進捗確認をする。その後については半年に 1 度を目安として訪問を行い、計画進行及び売上推移が順調な場合は頻度を落とし、不調な場合は相談の場を作り、状況を確認する。

また、フォローアップを行う際は、小規模事業者との対話と傾聴を重ねることで、事業者自らに PDCA サイクルの重要性を理解してもらうと共に、それを機能させることで自走化を図る。

なお、訪問頻度を上げすぎて営業活動に支障が出ないように、適度となるよう十分に留意する。

7- (4) -② 事業計画と進捗状況に差異が発生している場合の対応

まずは相談の場を持ち、発生した差異や売上推移等について状況を伺い PDCA サイクルを確認する。その際にも対話と傾聴を重ね、発生した差異に対して原因に事業者自らが気付き、十分に理解した上で必要に応じて事業計画の見直しを行い、再び自走化に向けて動き出せるよう支援をする。

経営指導員等で対応しきれない場合は、内容に沿って対応可能な支援機関等にも相談し、事業者と確認の上必要に応じて計画の見直しを行い、目標の達成を共に目指す。

8 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること

8－（１）現状と課題

【現状】

根室商工会議所でのこれまでの取組は少なく、北海道や根室市、北海道商工会議所連合会等より依頼を受けての市外、道外での各種物産展等への出展・出品案内について、当所の該当会員へ周知しているのみとなり、具体的な出展者及び出展数についても把握できているのは根室市が主催している一部事業についてのみである。

【課題】

小規模事業者は事業規模の関係上、販路拡大や開拓に必要な資金や人材に限りがあり、また IT に関するスキルの不足等の状況から、効果的な情報発信や需要の掘り起こしをどのように行うかが課題となっている。

8－（２）支援に対する考え方

根室市は水産物の知名度が高く、ふるさと納税制度においてはいち早く取組を進めたこともあり、自治体別順位が例年全国上位となっており、水産加工業を始めとする出展・出品事業所にとって大きな収益源となっている。

市内の大手事業所は道内外に出先事業所や販路を持ち、小規模事業者についてもイベント出展や DX を活用した EC サイト・SNS 活用など、独自で事業展開しているところも少なくないため、新たに物産展への出展を目指す、または DX 導入による事業の展開を新たに考えたい小規模事業者を支援する。

なお、DX 導入にあたり端末・機器の操作等に不安のある事業者も少なくないため、基本的な部分から支援できるよう留意する。

8－（３）目標

内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
DX 販路拡大セミナー	－	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
EC サイト・SNS 展開支援件数	－	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
物産展出展者支援件数	－	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件
物産展出展者売上増加件数	－	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件

8 - (4) 事業内容

8 - (4) -① 物産展への出展支援

急速な人口減少や大型店との競合により、域内の市場縮小が進む中で、域外に新たな需要を開拓することにより事業者の継続的な事業運営と発展を図り販路開拓に繋げるため、根室市とねむろ水産物普及推進協議会（愛称：まるごと根室）が主催として実施されている即売イベントへの出展事業者を支援する。

1. 北海道庁赤れんが庁舎前庭「まるごと根室直送市」（札幌市）

「産地根室」の普及宣伝と消費拡大を図ることを目的に、水産加工品を中心とした根室特産品の物産展を開催。

札幌市民や観光客に対し、広く PR すると共に市内事業者が直接対面販売を行い、更なる販路拡大に向けた機会提供を図る事を目的としている。

令和7年は10月17日～19日の3日間開催され、約23,000人が来場。

2. 新宿駅西口広場イベントコーナー「北海道根室まるごとフェア」（東京都）

根室特産品の対面販売を通じて、根室の味覚を全国に発信するとともに、根室の自然・観光・風土等、根室の魅力を発信し、首都圏在住者や観光客を対象とし、北海道根室市の魅力をまるごと堪能できるイベントとして、知名度向上や交流人口の拡大を図ることを目的に開催。

令和7年は、2月7日～9日の3日間開催され、約18,000人が来場。

1、2 共通

支援対象：新たな販路開拓、需要の掘り起こしに取り組む小規模事業者（食品製造業、小売業等）

支援手法：当所職員を現地に派遣し、出展事業者に対し来場者の販売ブースへの誘導や消費者への商品の説明等を支援し、商品購入者に対し需要動向調査のアンケート用紙の配布を行い、調査結果については出展事業者へフィードバックし、今後の事業展開の参考としてもらう他、ビッグデータとして事業計画策定支援にも活用する

8 - (4) -② DX 販路拡大セミナーによる EC サイト・SNS 活用支援

ふるさと納税の利用状況からもオンラインによる販売や情報発信には一定の効果が見込めるため、DX 販路拡大セミナーを開催し、市内外に向けた販路拡大を支援する。

支援対象：SNS や EC サイト等の活用による販路拡大を目指す小規模事業者・創業予定者等

募集方法：当所会員事業所・外郭団体会員事業所への DM、当所 HP、地元新聞周知

講師：IT コーディネーター等

内容：SNS の活用による情報発信、EC サイト等オンライン販売展開の活用方法等

参加者数：20 名

支援方法：セミナー受講を機として DX 販路拡大を目指す小規模事業者・創業予定者等に対し、経営指導員が必要に応じて専門家派遣等各種支援制度を活用しながら DX 導入を支援

II 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組

9 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

9- (1) 現状と課題

【現状】

- ・当所で実施された各事業については総会において実施報告されているのみであり、評価・見直しする体制が整っていない
- ・外部有識者や市町村を交えた第三者視点の評価体制が未整備

【課題】

- ・KPI・成果指標を用いた定量評価の仕組みの構築
- ・法定経営指導員・市町村・外部有識者による評価及び問題点・改善点の協議の場の整備
- ・毎年度1回以上の評価・見直しの定期化と、結果をHP・会報で公表する体制の構築

9- (2) 事業内容

9- (2) -① 経営発達支援事業担当者会議

定量的把握：【KPI 設定】経営状況分析件数、事業計画策定支援件数、セミナー参加者数、売上増加事業所件数、即売会出展支援件数、DX導入件数等

【情報収集】相談カード・消費者アンケート集計結果等

評価手法：当所内にて、法定経営指導員を中心として各担当職員による経営発達支援事業の計画や進捗状況の確認、実施完了後の評価と見直しを行い、情報の共有やより効果的・効率的な手法について協議し、問題点・改善点等を経営発達支援事業報告書としてまとめ、今後の支援事業に反映させる。

実施頻度：年2回

公表方法：外部評価の基礎資料となるため、関係機関を除き非公開

9- (2) -② 経営発達支援事業外部評価

担当者会議にてまとめられた経営発達支援事業報告書を基に年1回、法定経営指導員・根室市水産経済部商工労働観光課・根室市内金融機関により、経営発達支援事業の実施状況への評価、問題点・改善点を確認し、その結果を基に評価報告書を作成する。評価報告書については、当所HPにて公表する。

定量的把握：【KPI 設定】経営状況分析件数、事業計画策定支援件数、セミナー参加者数、売上増加事業所件数、即売会出展支援件数、DX導入件数等

【情報収集】相談カード・消費者アンケート集計結果等

評価手法：法定経営指導員・根室市水産経済部商工労働観光課・根室市内金融機関により、内部会議にて纏められた経営発達支援事業報告書を基に経営発達支援事業の実施状況への評価、問題点・改善点を確認しその結果を基に評価報告書を作成する。

評価は5段階評価+改善提案方式とし、改善点は今後の支援事業に反映させる。

実施頻度：年1回

公表方法：評価報告書を作成し、当所HPにて公開

10 経営指導員等の資質の向上等に関すること

10- (1) 現状と課題

【現状】

日本商工会議所や北海道商工会議所連合会、中小企業基盤整備機構等関係機関が主催する経営指導員向けセミナーの他、中小企業大学校での経営指導員等研修会に加え、当所にて開催している事業者向けセミナーについても当所職員が参加をし、各種相談に対応するための資質の向上に取り組んでおり、近年は開催数の増加したオンライン形式の研修・セミナーを積極的に活用している。

情報を共有するシステムについては、事業者からの相談案件については「カルテ管理システム」を使用しデータベースとして共有されているが、各種研修・セミナーを受講した職員の知識、経験を共有及びデータベース化するシステムはない状況である。

【課題】

経営指導員を始めとした職員の経験が浅く、経験年数や業務経歴等の違いにより、個々の能力に差が生じている他、多様化する経営課題に対応ができていない。

また、職員間での情報共有も不十分であることから、経営指導員を始めとした職員全体の資質の向上と情報共有をするシステムを構築する必要がある。

10- (2) 事業内容

10- (2) -① 外部研修会・セミナーの積極的活用

- ・日本商工会議所や北海道商工会議所連合会が開催する各種セミナー・研修会や、中小企業基盤整備機構等支援機関が主催する経営支援者向け研修会・セミナーへの参加
 - ・中小企業大学校の経営指導員等研修会への参加
- DX 導入、BCP 策定、販路拡大、資金繰り、創業・事業承継、資金繰り等各種研修会・セミナーを通じて、対話と傾聴の手法や様々な支援方法を学び、資質の向上に努める。

10- (2) -② 地域内で毎年開催される各種会議への参加

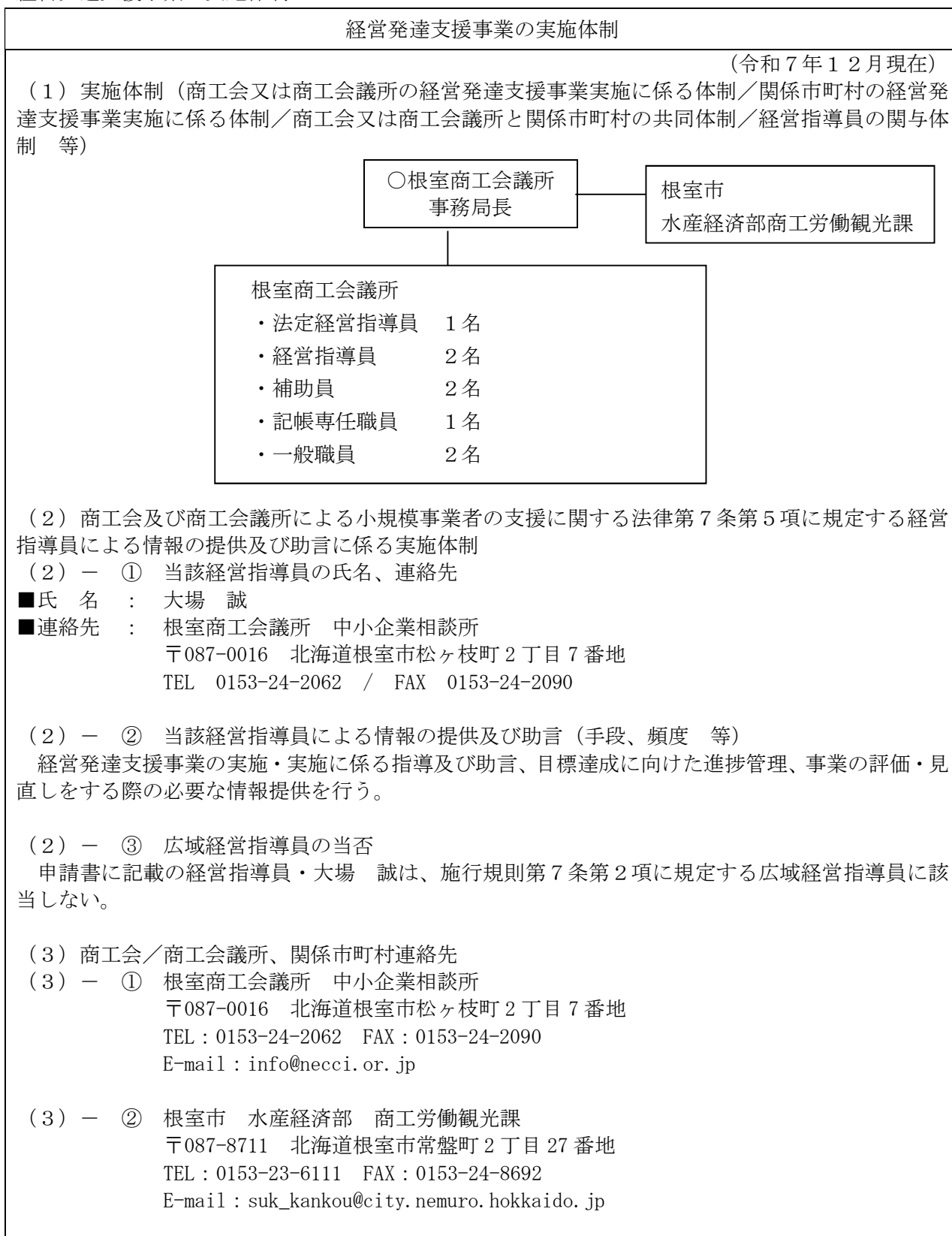
- ・経営改善資金推薦団体連絡協議会
(日本政策金融公庫釧路支店主催、釧路、根室管内の商工会・商工会議所が参加)
 - ・経営安定特別相談室道東地区連絡協議会 (道東地区 6 商工会議所の持ち回り開催)
- 毎年開催されている上記会議へ参加し、金融機関や各地の経営指導員等による小規模事業者経営改善資金の活用状況や地域の情勢などを意見交換し、また各地の経営指導員等との情報交換により、経営支援の状況や手法などを学ぶ。

10- (2) -③ 支援ノウハウの共有

- ・研修・セミナー受講 (出席) 報告書の作成・回覧
 - ・研修・セミナー受講一覧システムによる各種研修・セミナー資料の支援事業への活用
- 各種セミナー・研修会の受講後、資料を添付して作成する受講 (出席) 報告書に、紹介された活用ツールや参考になった資料等の記述を添えて、経営指導員を始め全員が回覧し、情報共有を図る
- また、受講日や研修・セミナー名、分類、受講内容や紹介された活用ツール等を受講一覧システムに随時入力して情報共有を図り、相談対応時には該当資料を分類別で検索・閲覧しやすくし、活用ツールについては名称や分類、利用目的、掲載 URL 等をまとめ、各種相談対応に活用する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
セミナー等開催費	800	800	800	800	800
動向調査費	400	400	400	400	400
専門家派遣	400	400	400	400	400
物産展出席費	400	400	400	400	400

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
・会費収入 : 300千円 ・各種事業収入 : 500千円 ・補助金収入(道) : 500千円 ・補助金収入(市) : 700千円

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

