

12月8日(水)

本年度第21回(通算2567回)12時30分～ 釧路プリンスホテル

『経済問題例会』

担当/社会奉仕委員会

☆お客様と来訪ロータリアン

・鈴木 直哉様 (釧路商工会議所 地域振興部長 中小企業相談所長)

☆メイクアップ

11月26日～27日

足立功一君

第39回 ロータリー研究会

☆出席報告【会員総数68名 免除13名 出席計算に用いた会員数68名】

11月27日 出席及びメーカーキャップ 48名 出席率 71.6%

☆ニコニコ献金 (今年度累計 375,000円)

- ・鈴木部長本日は宜しくお願ひ致します
- ・御無沙汰しております。本日は担当例会です。宜しくお願ひ致します
- ・娘の誕生日です。おめでとう。
- ・誕生日のケーキ楽しみです。お父さんこんなに大きくなりました
- ・中嶋さんお帰りなさい
- ・御無沙汰しております

三原克也君、泰地浩幸君
佐渡正幸君
高橋邦弘君
本間明美君
坂入信行君
横田國勝君

☆会長挨拶

今月の第一例会で、次年度役員・理事を決定させていただきました。肩の荷が半分降りたような気がしておりますが、今月は心配事がもう1つありまして、来週の家族忘年会でのアトラクションで、どれだけかわいい、魅力のある娘を演じられるかということです。今月は家族月間でもありますし、ロータリー家族の皆様にお礼と感謝の意をこめて、最高のパフォーマンスを決めて、楽しんで頂ければと思っております。

本日のプログラムは社会奉仕委員会担当によりまず経済問題について、釧路商工会議所経済部長 鈴木様に御講話をいただきます。ロータリーの原点でもあります職業奉仕を実践していくためにも、まずロータリアン企業をとりまく環境がよくなっていかなければなりません。鈴木部長様には、専門的な分野から釧路経済についてお話をいただきます。よろしくお願ひ申しあげまして、会長挨拶といたします。

☆幹事報告

①本日回覧しているものを報告します。

- ・浜中RC、厚岸RCより届きましたプログラムのご案内と会報
- ・わっとより届きました広報紙



☆社会奉仕委員長
佐渡正幸君

さる22.12.8(水)社会奉仕委員会担当にて「経済問題」というテーマのもと、釧路商工

会議所地域振興部部長の鈴木直哉様を講師としてお呼びし、釧路市の産業面における歴史及び地域の商工業の発展を資する商工会議所として、今後地域の企業とどのように関わっていくべきか、社会から必要とされる支援機関になるためにはどのような取組みをすべきなのか、という内容にて25分程のご講演をいただきました。以下鈴木講師が当日の講演の内容として参考の資料としました、中小企業支援人材の強化・育成に関する研究会事務局作成の「変わる中小企業、変わるか支援人材」から一部を掲載させていただきたいと思います。



☆釧路商工会議所
地域振興部部長

鈴木直哉様

《社会が必要とする
支援機関とは》

〈現場密着と幅広いネットワークを柔軟に活かせる支援機関〉

まず、組織構造については、スリムかつ機敏でありながら、広域的・全国的あるいは国際的に広がる事業活動をサポートできる組織を目指す。既存支援機関は、本来こうした趣旨でつくられているものであり、地域密着でありながら全体としてはつながりを有し、そのネットワークの最大活用を前提とした組織であるはずだが、地域密着を意識するあまり、場合によっては当該地域のことしか知らない支援人材をつくってきてしまっているのではないか。したがって、もう一度本来の組織のミッションに立ち返り、相互の広域的な連携あるいは全国的な連携が図れる組織に変わり、分散しながらも必要な知恵がスピーディに結集される組織となるべきである。

〈外部の機関や人材を活かせる支援機関〉

次に、組織プロセスの観点では、組織内の同

僚・部下や外部専門家等の他者や他機関を活かせる組織になることがポイントである。既存支援機関がいかにも頑張っても、機関単独で中小企業のあらゆる経営課題に対応していくのは難しくなっている。そうだとすれば、外部や他者をうまく生かせる組織になっていく必要がある。その際、外部に丸投げすることと、外部を活用することの違いを認識しておかなければならない。外部と連携しながら支援の効果をあげていくためには、「支援先企業の経営課題を正確に把握し、その解決の方向性のある程度見通せなければならぬ」ことが多い。外部に連携を呼びかける側(地域の支援機関)が、そこまで把握していなければ、どこにどのように連携を呼びかけてよいかすら分からないはずである。したがって、支援先の経営課題の解決の全工程をマネジメントするのは地域の支援機関であるべきで、外部の機関や専門家は、そのリソースとなると考えた方がよい。

〈成果を説明できる支援機関〉

3つめの業績評価の観点では、これからの支援機関は自らの活動成果あるいは存在価値を、自らが明らかにしていくことを求められる、ということがポイントになる。例えば民間のコンサルティング会社であれば、その活動成果や存在価値は、日々、顧客から直接評価され、その評価が低ければ仕事なくなる。それが続くようであれば、淘汰されるしかない。一方、支援機関はどうか。その資金の多くを行政から得ている場合、そこではストレートな市場原理は働かない。それが安定的・継続的な支援を実現していくために必要であると考えられてきたからだ。しかしながら、前述の通り、行政の財政状況が逼迫する中で、あらゆる事業が厳しいチェックを受けるようになってきた。支援機関向けの予算も例外ではなくなるだろう。これまで以上に具体的な成果を説明することが求められるのは間違いないとするならば、既存支援機関自体が自らの成果目標を設定し、それを達成していくプロセスを描いた上で、その成果を継続的にモニタリングしながら自分たちの行動を軌道修正していく仕組みを構築していかなければならない。それと同時に、具体的な成果について、積極的に地域の行政や事業者、市民等に伝えていくことが求められるのである。